

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA**

**“EL IMPACTO EN EL COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA EN EL MARCO DEL  
ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA  
(2013– 2014):” ESTUDIO DE CASO DEL SECTOR BANANERO GUATEMALTECO**

Tesis

Presentada al Consejo Directivo

de la

Escuela de Ciencia Política

de la

Universidad de San Carlos de Guatemala

por

**FLOR DE MARÍA FRANCO ROSALES**

al Conferírsele

el Grado Académico de

**LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES**

y el título profesional de

**INTERNACIONALISTA**

Guatemala, noviembre de 2015

**RECTOR**

Dr. Carlos Guillermo Alvarado Cerezo

**SECRETARIO GENERAL**

Dr. Carlos Enrique Camey Rodas

**CONSEJO DIRECTIVO DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA**

DIRECTOR:	Dr.	Marcio Palacios Aragón
VOCAL I:	Lic.	Henry Dennys Mira Sandoval
VOCAL II:	Licda.	Carmen Olivia Álvarez Bobadilla
VOCAL III:	Licda.	Ana Margarita Castillo Chacón
VOCAL IV:	Br.	María Fernanda Santizo Carvajal
VOCAL V:	Br.	José Pablo Menchú Jiménez
SECRETARIO:	Lic.	Marvin Norberto Morán Corzo

**TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN GENERAL DE GRADO**

EXAMINADOR:	Lic.	José Francisco Lemus Miranda
EXAMINADOR:	Lic.	Oscar Estuardo Bautista Soto
EXAMINADOR:	Lic.	Mario Augusto Castro Orantes
EXAMINADORA:	Licda.	Otilia Ixmucané Gómez Moscut
EXAMINADORA:	Licda.	Cecile Paola Tahuico Guzmán

**TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN PÚBLICO DE TESIS**

DIRECTOR:	Dr.	Marcio Palacios Aragón
SECRETARIO:	Lic.	Marvin Norberto Morán Corzo
EXAMINADORA:	Licda.	Ingrid Adriana Rivera Barillas
EXAMINADOR:	Lic.	Emilio José Porres
EXAMINADOR:	Lic.	Douglas Antonio Barrios Robles

Nota: "Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas en la tesis" (Artículo 74 del Reglamento de Evaluación y Promoción de Estudios de la Escuela de Ciencia Política).

Flor de María Franco Rosales

**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:** Guatemala, ocho de octubre de dos mil quince.-----

Con vista en los dictámenes que anteceden y luego de verificar la autenticidad de la certificación de Examen de Suficiencia y/o cursos aprobados por la Escuela de Ciencias Lingüísticas, se autoriza la impresión de la Tesis titulada: **“EL IMPACTO EN EL COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA EN EL MARCO DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA (2013-2014)”**: **ESTUDIO DEL CASO DEL SECTOR BANANERO GUATEMALTECO**. Presentada por el (la) estudiante **FLOR DE MARÍA FRANCO ROSALES**, carné **No. 200612009**.

Atentamente,

**“ID Y ENSEÑAD A TODOS”**



Dr. Marcio Palacios Aragón  
**Director Escuela de Ciencia Política**



Se envía el expediente  
C.c.: Archivo  
9/dmac



## ACTA DE DEFENSA DE TESIS

En la ciudad de Guatemala, el día veintidós de mayo del año dos mil quince, se efectuó el proceso de verificar la incorporación de observaciones hechas por el Tribunal Examinador, conformado por: Lic. Douglas Antonio Barrios Robles, Lic. Emilio José Porres y Lic. Francisco José Lemus Miranda, Coordinador (a) de la Carrera de Relaciones Internacionales, el trabajo de tesis: **“EL IMPACTO EN EL COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA EN EL MARCO DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA (2013-2014):” ESTUDIO DE CASO DEL SECTOR BANANERO GUATEMALTECO**”. Presentado por el (la) estudiante **FLOR DE MARÍA FRANCO ROSALES**, carnet no. **200612009**, razón por la que se da por **APROBADO** para que continúe con su trámite.

**“ID Y ENSEÑAD A TODOS”**

Lic. Francisco José Lemus Miranda  
**Coordinador de Carrera**



c.c.: Archivo  
8c/ deur



### ACTA DE DEFENSA DE TESIS

En la ciudad de Guatemala, el día doce de mayo del año dos mil quince, se realizó la defensa de tesis presentada por el (la) estudiante **FLOR DE MARÍA FRANCO ROSALES**, carnet no. **200612009**, para optar al grado de Licenciado (a) en **RELACIONES INTERNACIONALES** titulada: **“EL IMPACTO EN EL COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA EN EL MARCO DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA (2013-2014):” ESTUDIO DE CASO DEL SECTOR BANANERO GUATEMALTECO** ante el Tribunal Examinador integrado por: Lic. Douglas Antonio Barrios Robles, Lic. Emilio José Porres y Lic. Francisco José Lemus Miranda, Coordinador (a) de la Carrera de Relaciones Internacionales. Los infrascritos miembros del Tribunal Examinador desarrollaron dicha evaluación y consideraron que para su aprobación deben incorporarse algunas correcciones a la misma.

Lic. Douglas Antonio Barrios Robles,  
Examinador

Lic. Emilio José Porres  
Examinador

Lic. Francisco José Lemus Miranda  
Coordinador(a) de Carrera

c.c.: Archivo  
8b /deur.





**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:** Guatemala, veintidós de abril del año dos mil quince.-----

**ASUNTO:** El (la) estudiante **FLOR DE MARÍA FRANCO ROSALES, carnet no. 200612009** continúa trámite para la realización de su Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del (la) Lic. Luis Fernando de León Laparra en su calidad de Asesor (a), pase al Coordinador (a) de la Carrera de Relaciones Internacionales para que proceda a conformar el Tribunal Examinador que escuchará y evaluará la defensa de tesis, según Artículo Setenta (70) del Normativo de Evaluación y Promoción de Estudiantes de la Escuela de Ciencia Política.

Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

Dr. Marcio Palacios Aragón  
**Director Escuela de Ciencia Política**



Se envía el expediente  
c.c.: Archivo  
deur/7

*Luis Fernando de León Laparra*  
*Licenciado en Relaciones Internacionales*  
*Colegiado 1,160*

Guatemala, 21 de abril de 2015

Doctor  
Marcio Palacios Aragón  
Director  
Escuela de Ciencia Política  
Universidad de San Carlos de Guatemala.

Estimado señor Director:

Con atento saludo me dirijo a usted para informarle que he procedido a asesorar y revisar el trabajo de tesis presentado por la estudiante **FLOR DE MARÍA FRANCO ROSALES**, con carne No. **200612009**, titulado **EL IMPACTO EN EL COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA EN EL MARCO DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA (2013– 2014): ESTUDIOS DEL CASO DEL SECTOR BANANERO GUATEMALTECO**, el cual presenta como requisito académico previo a obtener el título de Internacionalista, en el grado de licenciada.

Por lo anterior, me permito manifestarle que los planteamientos desarrollados son un aporte importante al estudio de la problemática mencionada desde la perspectiva de las Relaciones Internacionales.

Por tal virtud me es grato informarle que la investigación presentada por la estudiante **FLOR DE MARÍA FRANCO ROSALES**, tiene las cualidades y requisitos necesarios de un trabajo de tesis, por lo tanto la recomiendo apta para ser presentada al Honorable Tribunal Examinador.

Sin otro particular, me suscribo aprovechando la presente para manifestarle mis más altas muestras de consideración y respeto.

Licenciado Luis Fernando de León Laparra  
**Asesor**





**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE  
GUATEMALA:** Guatemala, diez de noviembre del dos mil catorce -----

**ASUNTO:** El (la) estudiante **FLOR DE MARÍA FRANCO  
ROSALES, carnet no. 200612009** continúa trámite  
para la realización de su Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del (de la) Coordinador (a)  
de Carrera correspondiente, pase al Asesor (a) de Tesis, Lic. Luis Fernando de León  
Laparra, para que brinde la asesoría correspondiente y emita dictamen.

Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

Lic. Marcio Palacios Aragón  
**Director Escuela de Ciencia Política**



Se envía el expediente  
c.c.: Archivo  
6/myda





Guatemala, 28 de octubre del 2014

Licenciado(a)  
**Geidy Magali De Mata Medrano**  
Director(a)  
Escuela de Ciencia Política  
Universidad de San Carlos de Guatemala

Respetable Licenciada De Mata

Me permito informarle que para desarrollar la tesis titulada **“EL IMPACTO EN EL COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA EN EL MARCO DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA (2013-2014)” ESTUDIO DEL CASO DEL SECTOR BANANERO GUATEMALTECO.** Presentado por el (la) estudiante **FLOR DE MARÍA FRANCO ROSALES, carnet no. 200612009** puede autorizarse como Asesor (a) a Lic. Luis Fernando de León Laparra.

Cordialmente,

**“ID Y ENSEÑAD A TODOS”**

Lic. Francisco José Lemus Miranda  
**Coordinador de Carrera**

c.c.: Archivo  
myda  
5/





**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE  
GUATEMALA:** Guatemala, seis de octubre del dos mil catorce-----

ASUNTO: El (la) estudiante **FLOR DE MARÍA FRANCO  
ROSALES, Carnet No. 200612009** continúa trámite  
para la realización de su Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del (de la) Coordinador (a)  
del Área de Metodología, pase al (a la) Coordinador (a) de Carrera correspondiente,  
para que emita visto bueno sobre la propuesta de Asesor.

Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

  
Lic. Márcio Palacios Aragón

**Director Escuela de Ciencia Política**



Se envía el expediente  
c.c.: Archivo  
4/ myda.



Guatemala, 23 de septiembre del 2014.

Licenciado(a)  
Geidy Magali De Mata Medrano  
**Director(a)**  
**Escuela de Ciencia Política**  
**Universidad de San Carlos de Guatemala**

Respetable Licenciada De Mata::

Me permito informarle que tuve a la vista el diseño de tesis titulado: **“EL IMPACTO EN EL COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA EN EL MARCO DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA (2013-2014): ESTUDIO DEL CASO DEL SECTOR BANANERO GUATEMALTECO”**. Presentado por el (la) estudiante **FLOR DE MARÍA FRANCO ROSALES, carnet no. 200612009**, quien realizó las correcciones solicitadas y por lo tanto, mi dictamen es favorable para que se apruebe dicho diseño y se proceda a realizar la investigación.

Atentamente,

**“ID Y ENSEÑAD A TODOS”**



Lic. Luis Fernando Mack Echeverría  
**Coordinador del Área de Metodología**

Se envía el expediente  
c.c.: Archivo  
myda/  
3




**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:** Guatemala, dieciséis de septiembre del dos mil catorce-----

ASUNTO: El (la) estudiante **FLOR DE MARÍA FRANCO ROSALES, carnet No. 200612009**, continúa trámite para la realización de su Tesis.

Habiéndose aceptado el tema de tesis propuesto, por parte del (de la) Coordinador (a) de Carrera pase al (a la) Coordinador (a) del Área de Metodología, para que se sirva emitir dictamen correspondiente sobre el diseño de tesis.

Atentamente,

**“ID Y ENSEÑAD A TODOS”**

  
Lic. Marcio Palacios Aragón  
**Director Escuela de Ciencia Política**



c.c.: Archivo  
2/ myda.



Guatemala, 09 de septiembre del 2014

Licenciado(a)  
Geidy Magali De Mata Medrano  
**Director(a)**  
**Escuela de Ciencia Política**  
**Universidad de San Carlos de Guatemala**

Respetable Licenciada De Mata:

Me permito informarle que el tema de tesis: **EL IMPACTO EN EL COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA EN EL MARCO DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA (2013-2014): ESTUDIO DEL CASO DEL SECTOR BANANERO GUATEMALTECO** . Propuesto por el (la) estudiante **FLOR DE MARÍA FRANCO ROSALES, Carnet No. 200612009** puede autorizarse, dado que el mismo cumple con las exigencias mínimas de los contenidos de la carrera.

Cordialmente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

Lic. Francisco José Lemus Miranda  
**Coordinador (a) de Carrera**



c.c.: Archivo  
myda/  
1

## **ACTO QUE DEDICO**

**A:**

### **DIOS Y A LA VIRGEN MARÍA**

Por permitirme la vida, ser fuente de sabiduría para lograr este éxito y ser mi fortaleza.  
Por la inigualable familia que me ha permitido tener y por sus infinitas bendiciones.

### **MIS PADRES:**

#### **MANUEL SALVADOR FRANCO TRUJILLO Y FLORIDALMA ROSALES URZÚA DE FRANCO.**

Por su invaluable apoyo. No existen palabras para agradecerles por todos los esfuerzos que han hecho por mí, por su incondicional apoyo y por ser la guía perfecta para ayudarme a crecer y ser mejor persona, por la paciencia que me han tenido y por todo el amor que me han dado. Los amo.

#### **MAMI LOLITA (†) Y TÍA MAYRA (†), ESPECIALMENTE**

Ya no están físicamente con nosotros, pero sus recuerdos permanecen por siempre en nuestros corazones. Un beso hasta el cielo.

### **MIS HERMANOS:**

#### **JOSÉ MAURICIO, HUGO RENATO Y JOSÉ SALVADOR**

Por su apoyo incondicional y por ser un ejemplo en mi vida. Los quiero mucho.

## **MIS TIOS, TIAS, PRIMOS Y PRIMAS**

Con mucho cariño y respeto. Especialmente a las familias: Franco Trujillo, Rosales Urzúa, Franco Urzúa, Rosales de León, Morales Rosales y Ruano Rosales.

## **MIS PRIMAS**

Luisa Marina y Mayra Lisseth Ruano Rosales, por ser como mis hermanas y compartir nuestras vidas desde la infancia. Las quiero mucho.

## **MIS SOBRINOS**

Franco López, Franco Gutiérrez, Morales Ortega, Garrido Ruano y Rosales Franco.

## **MIS AMIGOS**

Sería interminable nombrarlos. Gracias por todos los momentos compartidos a lo largo de mi vida. Dios los bendiga.

## TRABAJO DE GRADUACIÓN QUE DEDICO

A:

DIOS

MIS PADRES

MI FAMILIA

MIS AMIGOS

GUATEMALA

LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA, ESPECIALMENTE PROMOCIÓN 2006

COLEGIO MACDERMONT

MI PRIMO, LUIS JOSÉ RUANO ROSALES

MI ASESOR



## **AGRADECIMIENTOS**

Quiero expresar mis más sinceros agradecimientos a las personas que colaboraron directa o indirectamente en el desarrollo de este proyecto.

**A:**

**MI DOCENTE Y ASESOR PRINCIPAL:**

**LIC. LUIS FERNANDO DE LEÓN LAPARRA**

Por el apoyo, paciencia, dedicación y su acertada asesoría en la ejecución de este documento.

**ASOCIACIÓN GUATEMALTECA DE EXPORTADORES (AGEXPORT)**

Por brindarme herramientas esenciales para la elaboración de este trabajo de investigación.

## INDICE

ACRÓNIMOS UTILIZADOS .....	i
INTRODUCCIÓN.....	iii
CAPÍTULO I, ASPECTOS TEÓRICOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1 Aspectos Teóricos.....	1
1.2. Aspectos Metodológicos .....	3
1.2.1 Métodos, técnicas y procedimientos utilizados en la investigación .....	5
CAPÍTULO II, COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA .....	7
2.1 Consideraciones Históricas sobre el Comercio .....	7
2.1.2 El Comercio .....	12
2.1.3 Características del Comercio .....	13
Comercio Formal.....	14
Comercio Informal .....	14
2.1.4 Actores y su rol dentro del Comercio en Guatemala .....	16
2.2 El Comercio Exterior .....	19
2.2.1 Características del Comercio Exterior .....	21
2.2.2 Caracterización e importancia del Comercio Exterior en la Economía Nacional ....	22
2.3.1 Características del Comercio Exterior de Guatemala.....	25
CAPÍTULO III, TRATADOS DE LIBRE COMERCIO .....	27
3.1 Los Tratados .....	27
3.2 Principales Características de los Tratados de Libre Comercio .....	28
3.3 Tratados de Libre Comercio en Guatemala .....	30
3.4 Acuerdo de Asociación entre Unión Europea y Centroamérica .....	43
CAPITULO IV, SECTOR BANANERO EN GUATEMALA CON LA ENTRADA EN VIGOR DEL ACUERDO DE ASOCIACION ENTRE CENTROAMERICA Y UNION EUROPEA.....	47
4.1 Contexto Histórico del Sector Bananero Guatemalteco .....	47
4.2 Principales Regiones Productoras de Banano en Guatemala.....	51

4.3 Principales socios de Guatemala .....	52
4.4 Acercamiento al impacto del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y Unión Europea: Sector Bananero.....	52
4.5 Proyección de Crecimiento de las exportaciones de banano. Años 2015 - 2019.....	56
4.6. Vinculación Teórica de las relaciones internacionales con el problema abordado...	58
CONCLUSIONES.....	61
RECOMENDACIONES .....	63
BIBLIOGRAFÍA.....	65
E-GRAFÍA.....	67
ANEXOS.....	69

## ACRONIMOS UTILIZADOS

- ADA: Acuerdo de Asociación
- AGEXPORT: Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales
- ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración
- CA: Centroamérica
- GATT: Siglas en inglés General Agreement on Tariffs and Trade, en español, Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles
- MINECO: Ministerio de Economía
- MYPIMES: Microempresa, Pequeña Empresa y Mediana Empresa
- OEA: Organización de Estados Americanos
- OMC: Organización Mundial de Comercio
- ONU: Organización de Naciones Unidas
- SGP: Sistema Generalizado de Preferencias
- TLC: Tratado de Libre Comercio
- UE: Unión Europea
- UFCO: United Fruit Company
- TLC-TN: Tratado Libre Comercio Triángulo Norte



## INTRODUCCIÓN

En los últimos años se han puesto en marcha diversos acuerdos comerciales, los cuáles han constituido uno de los rasgos más significativos de las Relaciones Internacionales; fomentado en gran parte por la globalización que permite la apertura comercial y el libre comercio con todos los países.

Es por esta razón, que se considera de vital importancia para las relaciones internacionales, el estudio de los Tratados de Libre Comercio y Acuerdos Comerciales, debido a que permiten relaciones comerciales entre Estados favoreciendo una ampliación de mercado y un intercambio de bienes y servicios. La existencia de acuerdos y negociaciones entre países siempre es buscando beneficios, aportaciones, crecimiento y se ve reflejado cuando las personas, organizaciones y empresas conocen tanto los beneficios como las repercusiones para los países y de qué manera estas implicaciones pueden beneficiar el desarrollo económico de los países participantes.

La adhesión a Tratados Comerciales y Acuerdos, permiten reducir y en muchos casos eliminar barreras arancelarias y no arancelarias que contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas, facilitan el incremento de la inversión extranjera, ayuda a competir en igualdad de condiciones con otros países que han negociado también acuerdos preferenciales y finalmente permiten la creación de empleos al incrementarse la actividad exportadora del país.

La entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea es un impulso de la región que busca incorporar un Pilar de Cooperación en materia política, comercial, económica y financiera, científica, tecnológica, social, cultural y de integración.

Como estudiante de Relaciones Internacionales de la Universidad de San Carlos de Guatemala, se considera importante realizar un estudio que permita demostrar de qué manera se verá beneficiado el comercio exterior de Guatemala durante el primer año de haberse ratificado el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica,

principalmente el sector bananero y realizar una proyección de un crecimiento óptimo para este sector, además conocer los aspectos positivos que se denotan en las exportaciones en Guatemala, ahora que es parte del Acuerdo de Asociación.

La finalidad del presente trabajo de investigación es observar el comportamiento de las exportaciones del sector bananero del Estado de Guatemala, a raíz de la ratificación del Acuerdo de Asociación entre Unión Europea y Centroamérica, analizar de qué manera se ha visto favorecido este sector, su impacto y qué debe hacer el país para poder sacar provecho de dicho Acuerdo.

Se estructura en cinco capítulos, cuyos contenidos se describen de la siguiente manera:

El capítulo I presenta los aspectos teóricos - metodológicos de la investigación; en el Capítulo II, se realiza una descripción del Comercio con énfasis en Guatemala, exponiendo las características, el marco legal e institucional que tiene este tema. En el Capítulo III se da una breve explicación de los Tratados de Libre Comercio en general, de los Tratados de los que Guatemala forma parte y se describe en forma resumida el Acuerdo de Asociación entre Unión Europea y Centroamérica.

Finalizando con Capítulo IV el cual describe el sector bananero en Guatemala, sus características y exportaciones a raíz de la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación y con la vinculación teórica de las Relaciones Internacionales con el problema abordado. Por último se presentan las conclusiones y las recomendaciones del tema.

## CAPITULO I

### 1. ASPECTOS TEÓRICOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN

#### 1.1 Aspectos Teóricos

Desde la década de los años noventa se ha manifestado en todo el mundo la intención de formar y/o ser parte de acuerdos o tratados de libre comercio los cuales permiten que el comercio se desarrolle de una mejor forma en los Estados que se están haciendo parte del convenio. Formar parte de dichos acuerdos, ha permitido acrecentar la competitividad internacional, facilitando la inserción de los países en la economía mundial, basándose en la apertura comercial, desregulación y reformas estructurales.

Es importante mencionar que el Acuerdo de Asociación y la Unión Europea, es un acuerdo que se ratificó hace un año, pero que estuvo en rondas de negociación por casi diez años, pretende profundizar y ampliar las relaciones de diálogo político, de cooperación entre Centroamérica y la Unión Europea, que indica el establecimiento de una zona de libre comercio que éste permita avanzar en la profundización de la relación comercial por medio de un Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)<sup>1</sup>, de la Unión Europea que permite que muchos de los productos centroamericanos ingresen en ese mercado sin pagar aranceles o con aranceles preferenciales.

Por otro lado, el Acuerdo se enmarca dentro de la política comercial de Guatemala, política que desde la década de 1990 se basa en un modelo de crecimiento de exportaciones, por lo cual se ha implementado una estrategia de apertura comercial negociada, así como la búsqueda de consolidación de acceso; por medio de esta política de apertura comercial se pretende un aumento del comercio y la inversión nacional e internacional; ampliar las ventas de los productos y servicios de Guatemala en el exterior. (mineco, 2014)

---

<sup>1</sup> Sistema de Preferencias Generalizadas (SGP) ofrece aranceles más bajos o un acceso en franquicia de derechos al mercado de la Unión a las importaciones procedentes de 178 países y territorios en desarrollo.



Por último, debido a que el comercio exterior en Guatemala se basa tradicionalmente en productos agrícolas tales como el café, azúcar y banano principalmente y que el Acuerdo representa un reto para los exportadores guatemaltecos pues creará nuevas oportunidades de mercado brindando un acceso preferencial ampliando y diversificando las exportaciones a un mercado de casi 502.5 millones de consumidores potenciales. (mineco, 2014)

Es por esta razón, que se planteó investigar el impacto en el comercio exterior de Guatemala; estudio de caso para el sector bananero en el marco del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica.

Para la presente investigación se utilizó la Teoría Realista:

La teoría establece que todos los países en el mundo coexisten en un escenario a menudo denominado sistema internacional, donde la principal característica se localiza en la eterna lucha de poder, los países van a actuar según sus propios intereses, lo que más les interesa es la posesión del poder para ser así capaces de sobrevivir como entidades autónomas y satisfacer las necesidades de su población. (Pfaltzgraff R. , 1981).

Esta teoría también establece que los países en el sistema internacional tienen su origen en el deseo inherente y casi insaciable que posee el hombre por obtener poder. Los Estados están formados por individuos y como resultado estos adoptan las características de los individuos que los forman, por consiguiente, este deseo humano por el poder se ve reflejado en las políticas exteriores de los Estados. (Morgenthau H. , 1986).

La investigadora, define a la Teoría Realista como como una disciplina que se basa en la lucha de poder, los países actúan en base a sus propios intereses con el fin de obtener más poder y mantener un equilibrio en el sistema internacional que les permita ser capaces de sobrevivir y satisfacer las necesidades de la población.

Para fines de este trabajo de investigación, se decidió explicar este trabajo de investigación desde el punto de la Teoría Realista debido a que ambas regiones, desde que inician negociaciones exponen sus necesidades e intereses y logran así tomar la decisión de suscribir dicho acuerdo, concibiéndose éste para el fortalecimiento de las relaciones políticas, económicas y de cooperación bi-regionales. En ese sentido, para que genere beneficios recíprocos entre las partes involucradas, reconociendo las particularidades, necesidades y niveles de desarrollo concretos existentes en Centroamérica y su relación con la Unión Europea.

Se abordó esta investigación desde el punto de vista de la teoría Realista dado que siempre habrá potencias mayores que predominen, tal cual es el caso de la región Centroamericana suscribiendo un convenio con la Unión Europea la cual es una región que se caracteriza por ser un bloque económico poderoso minimizando conflictos y diferencias, si los hubiera, por medio de la diplomacia, es decir, la forma en la que los Estados manejan sus relaciones internacionales y un ejemplo de ello es la firma de alianzas de dos o más países con el objetivo de nivelar la distribución de poder en el sistema internacional, un Estado poderoso sobre uno más débil.

## **1.2. Aspectos Metodológicos**

La investigación se desarrolló en tres fases de la siguiente manera:

- La primera fase dedicada a la recopilación de información para poder realizar el análisis documental sobre el tema a investigar.
- La segunda fase dedicada a la realización de entrevistas a expertos para obtener una información más amplia.
- La tercera fase dedicada a la redacción del informe final de investigación; conforme a los procesos lógicos tales como; análisis, síntesis, deducción y abstracción.

La presente investigación de tesis se plantea como objetivo general:

- Identificar el impacto presente y futuro para el sector bananero guatemalteco con la implementación del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea.

En cuanto a objetivos específicos se plantearon los siguientes:

- Identificar las acciones legales, sociales y económicas que debe de adoptar el Estado de Guatemala para la adecuada implementación del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea.
- Determinar el estado de las exportaciones del sector bananero previo a la ratificación del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea.
- Establecer las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que tiene el sector bananero guatemalteco para competir en el mercado europeo.
- Identificar como se encuentran las exportaciones del sector bananero en los últimos 3 años; ¿ha habido un incremento, una disminución o se ha mantenido estático?.
- Determinar los actores estatales y no estatales que están involucrados en el comercio exterior del sector bananero guatemalteco.

La investigación tuvo una delimitación en el lugar de Guatemala, específicamente el estudio de la exportación de banano.

Para cumplir con los objetivos de la investigación se definió como pregunta generadora principal la siguiente:

- ¿Tendrá impacto la ratificación del Acuerdo de Asociación en el corto y mediano plazo para el sector bananero?

La respuesta a esta pregunta se encuentra en el Capítulo IV, en el que se expone de manera concisa cuál será el impacto en el sector bananero a raíz de la ratificación del Acuerdo.

En cuanto a preguntas generadores específicas, se plantearon las siguientes:

- ¿Qué acciones debe generar el Estado de Guatemala como resultado de la ratificación del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea?
- ¿Está preparado el sector bananero guatemalteco para la implementación del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea?
- ¿De qué manera se verá beneficiado el sector bananero guatemalteco con la ratificación y entrada en vigor el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea?
- ¿Quiénes son los actores estatales y no estatales responsables de la correcta y adecuada aplicación del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica?

Las respuestas a los objetivos planteados se encuentran en el Capítulo IV, el cual contiene la vinculación del problema abordado con las entrevistas realizadas y en dónde se puede observar el comportamiento del sector bananero guatemalteco a raíz de la ratificación del acuerdo.

Exceptuando el último objetivo planteado, dado que la respuesta a esta pregunta se encuentra en el Capítulo III, el cual describe de forma concisa los entes e Instituciones que se encargan de la correcta aplicación de los Tratados.

### 1.2.1 Métodos, técnicas y procedimientos utilizados en la investigación

La presente investigación es cualitativa y pura. Se utilizó el método científico por medio de sus tres fases:

- Indagadora
- Demostrativa y
- Expositiva.

Las técnicas empleadas fueron el análisis documental con una revisión bibliográfica, así como la técnica de entrevista. La entrevista de tipo focalizado, ésta basada en la recopilación de información, conocimientos y experiencias acerca del tema.

El tipo de muestreo utilizado es el denominado no probabilístico, basándose en la muestra de expertos para obtener información específica. Los profesionales entrevistados pertenecen a instituciones y organizaciones involucradas con el tema.

Para recopilar los datos de campo y responder a las interrogantes planteadas, se formuló un cuestionario elaborado con preguntas abiertas, aplicado por medio de la entrevista personal.

Posteriormente se interpretaron los datos obtenidos para llegar al análisis de los resultados y establecer las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

## **CAPÍTULO II**

### **2. COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA**

#### **2.1 Consideraciones Históricas sobre el Comercio**

La economía colonial de Guatemala se basó en la agricultura debido a que la región nunca fue rica en metales preciosos, economía que puede distinguirse en dos sistemas agropecuarios de comercio, el comercial o especulativo y el de consumo interno o no especulativo. El primero incluyó la agricultura de exportación y productos de consumo mayoritario entre la población española tales como el azúcar, el trigo, el ganado, productos, que requerían de cierta inversión y explotaciones agropecuarias, propiedad de los españoles y criollos. El segundo estaba en manos de los indígenas e incluía tanto productos de origen americano como el maíz y frijol y productos de Europa como ovejas, gallinas etc (Muñoz, 2004).

La agricultura de exportación, al principio dependió siempre de un producto principal, éste fue el cacao, pero a finales del Siglo XVI entró en crisis, dejando de ser el producto motor de la economía guatemalteca.

En sustitución de éste, llegó el añil, convirtiéndose en la base de la economía en el Siglo XVII, que conservó un mayor valor como producto de exportación, la cual estaba controlada por grandes casas comerciales de Guatemala, comerciantes que tenían el completo monopolio de la exportación y establecían las calidades y sus precios.

Se puede considerar también el trigo y el azúcar como parte de la producción agropecuaria comercial o especulativa, el trigo era sembrado en terrenos de propiedad de españoles por trabajadores indígenas, el cual debido a la demanda poco a poco, los indígenas pasaron a cultivar trigo e incluso a procesarlo (Guzman F. A., 1986).

Con el azúcar se dio un proceso semejante, se fue generalizando, entre los indígenas y se formaron ingenios para procesar el azúcar y la panela.

Para el comercio de consumo interno o especulativo los indígenas cultivaban maíz, frijol y hortalizas, el cual estuvo al principio en manos sólo de los indígenas, pero con el tiempo también la realizaban los ladinos rurales. Asimismo, inició la producción de trigo y panela.

Es importante mencionar, que los indígenas tenían cierta especialización agrícola y de artesanías, eran la mano de obra principal a través de los sistemas de trabajo semiforzados y asalariados. Cultivaban el añil, trabajaban en las haciendas, hacían los caminos, erigían los edificios llevaban la carga etc.

En cuanto a las manufacturas, habría que distinguir entre los centros urbanos españoles y ladinos y los pueblos de indios. En los primeros se daban las artesanías de origen europeo, las cuales al principio estuvieron sólo en manos de los españoles pero con el correr del Siglo XVIII habían pasado a manos de los mestizos, por haberlas ido abandonando. Fue precisamente a finales del Siglo XVIII y principios del Siglo XIX, que la producción de telas de algodón había prosperado, siendo el textil parte importante para el comercio.

Durante los siglos XVI y XVII, el comercio exterior del Reino de Guatemala fue muy irregular, pero se canalizó hacia España, México, Perú y Filipinas, éste último también era una colonia española. En esta época los corsarios y piratas ingleses, holandeses y franceses, asaltaban las naves de bandera española, por lo que se dispuso que los barcos que navegaran entre los puertos de las Indias y la metrópoli lo hicieran protegidos por naves de guerra (Lima, Diccionario histórico biográfico de Guatemala , 2004)

Se hacían dos viajes comerciales al año, en verano y en primavera. La flota española llegaba a La Habana y allí se dividía en flotillas menores que viajaban a los diferentes puertos del Mar Caribe. Los viajes comerciales a filipinas se realizaban desde puertos mexicanos. De regreso a España, las flotillas se volvían a reunir en La Habana, donde las embarcaciones mercantes navegaban de nuevo hacia Sevilla, bajo la protección de barcos armados.

Al principio, las colonias sólo podían comerciar entre ellas y con España, pero las cosas cambiaron en el siglo XVIII, durante la dinastía de los Borbones,<sup>2</sup> cuando se dio libertad para el comercio con otros países.

Severo Martínez Peláez, en su obra “La Patria del Criollo”, (Peláez) indica que existen cinco principios que normaron la política agraria:

- La teoría del señorío
- La tierra como aliciente
- La tierra como fuente de ingreso a las cajas reales
- Pueblos que deben tener suficientes tierras comunes para sus siembras
- Bloqueo agrario de los mestizos

### Teoría del Señorío

*Principio que ejercía el rey de España, por derecho de conquista, sobre las tierras conquistadas en su nombre. Este principio es la expresión legal de la toma de posesión de la tierra y constituye el punto de partida del régimen de tierra colonial. La conquista marcó una apropiación que abolía la posesión de los nativos sobre sus tierras. Era el rey el verdadero propietario de las tierras conquistadas, el reparto de tierras lo hacían los capitanes entre sus soldados, en nombre y con autorización del monarca, y sujeta a confirmación real. Por lo tanto, cualquier tierra que el rey no hubiera cedido era considerada tierra realenga, es decir, perteneciente al rey y por tanto no podía usarse sin incurrir en delito de usurpación. Por tanto el rey cede la tierra y no hay tierra sin dueño; nadie puede introducirse en tierra que el rey no ha cedido.*

### La tierra como aliciente

*La corona, limitada para sufragar las expediciones de conquista ofreció a los conquistadores una serie de alicientes sobre las provincias que conquistaran.*

---

<sup>2</sup> Dinastía real más antigua de Europa que incluye todos los descendientes de Hugo Capeto, primer soberano de los Capetos.



*Para que ese estímulo diera los resultados esperados, la corona tenía que mostrar mucha grandeza en la cesión de tierras, lo que se convirtió en un mecanismo publicitario que evidenciaba el agradecimiento real que se daba a los esfuerzos de los conquistadores y motivaba a trasladarse a las nuevas colonias. El rey ofrecía y cedía una riqueza que no había poseído antes del momento de cederla. Los conquistadores salían a conquistar unas tierras con autorización, en nombre y bajo el control de la monarquía y la monarquía los premiaba cediéndoles trozos de esas mismas tierras con sus habitantes incluidos. Un negocio rentable para la corona ya que sin mayor inversión, ampliaba y fortalecía su imperio y les pagaba a sus leales súbditos, con lo que ellos mismos arrebataban a los indígenas con ellos incluidos. Una vez afianzado el imperio y legitimado el poder del rey a nivel local, el principio político de la tierra como aliciente perdió su sentido original aunque siguió actuando en forma atenuada. Los colonizadores españoles echaron raíces en las colonias, fundaron ciudades, poseían tierras en abundancia, disponían de la mano de obra por medio del nuevo repartimiento, muchos de ellos tenían encomiendas, habían iniciado familias y tenían descendientes.*

#### *La tierra como fuente de ingreso a las cajas reales*

*La incitación del periodo anterior a pedir y obtener tierras había dado lugar a muchas extralimitaciones. En aquel periodo convenía tolerarlas, pero medio siglo más tarde se convirtieron en motivo de reclamaciones y de “composiciones”: la corona comenzó a dictar órdenes encaminadas a que todos los propietarios de tierras presentaran sus títulos. Las propiedades rusticas serian medidas para comprobar si se ajustaban a las dimensiones autorizadas en títulos. En caso de que comprobara que había habido usurpación de tierras realengas, el rey convenía a cederlas legalmente, siempre que los usurpadores aceptaran a pagar una suma de dinero por concepto de composición. En caso contrario, era preciso desalojarlas para que el rey pudiera disponer de ellas. En la última década de ese siglo XVI se realizó un sistema de composiciones, que no vino a frenar la usurpación, sino*

*a convertirla en un procedimiento para adquirir tierras y ensanchar los latifundios con desembolsos moderados. Al normar la composición, las leyes sistematizaron la usurpación de tierras lo que le generó ingresos a la Corana durante todo el período colonial hasta el día anterior de la independencia.*

#### *Pueblos que deben tener suficientes tierras comunes para sus siembras*

*La estructura de la sociedad colonial, exigía la existencia de tierras en que los indígenas pudieran trabajar para sustentarse, para tributar y para estar en condiciones de responder al trabajo forzado que de cualquier manera deberían realizar en las haciendas y tierras de los grupos dominantes. Este constituye un principio permanente y fundamental de la política agraria de la colonia, porque sustentaba en un interés económico fundamental y permanente de la monarquía. Para que los indígenas permanecieran en los pueblos y fuera posible controlarlos para la tributación, era indispensable que tuvieran tierras suficientes.*

#### *Bloqueo agrario de los mestizos*

*El último principio es el del bloqueo agrario de los mestizos. La política de negación de tierras a los mestizos pobres en constante aumento demográfico fue un factor que estimuló el crecimiento de los latifundios. El principio del bloqueo agrario de ladinos rurales, que fue un principio importante y permanente de la política agraria en el reino de Guatemala favoreció el latifundio, la población mestiza o ladina pobre se vio obligada a desplazarse a las haciendas y a vivir y trabajar en ellas a cambio de tierra en usufructo. Los criollos al ver la importancia de la labor de los frailes para los intereses económicos de la clase terrateniente cambiaron su opinión sobre la participación de la orden de Santo Domingo; considerados defensores principales de los indios. Si bien estos contribuían a abolir la esclavitud también organizaban a los pueblos indios y reducían la dispersión organizada que esta causaba. Debe considerarse que los indios antes de la*

*conquista, no vivían en centros de población sino en chozas y caseríos cercanos a los centros urbanos donde la población recurría en días determinados con fines comerciales, religiosos y de administración. Esa cultura de dispersión era desfavorable para poner en práctica lo estipulado en las Leyes Nuevas donde se exigía que los indios vivieran en poblados organizados para que fueran vasallos tributarios del rey y así se cumpliera con la encomienda y el repartimiento de la mano de obra indígena. Los frailes de la orden de Santo Domingo realizaron una gran labor de reducción de los indios, lo que vino a ser el punto de apoyo de todo el sistema económico de aquel periodo ya que garantizó el cobro regular de los tributos encomenderos y la disponibilidad de mano de obra para los terratenientes; por lo que el criollo los considera en distintas fases de la conquista como defensores de los indios pero también favorecedores indirectos de su explotación.*

Con lo anteriormente expuesto, se puede mencionar que el comercio ha representado a lo largo de los siglos un elemento de importancia para el desarrollo de los pueblos. En las sociedades más primitivas, las personas y las comunidades intercambiaban sus bienes a través de un mecanismo de cooperación que se establecía por una razón obvia; a través de este intercambio se podía producir más bienes. Esto llevó a generalizar un alto grado de especialización que se refleja en la sociedad actual. Ahí radica la importancia del comercio, en permitir a los países consumir aquellos bienes que no pueden ser producidos en sus territorios por diversas índoles y por efectos prácticos que permiten obtener un beneficio mutuo del comercio (Guatemala A. I., Análisis del Texto: Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-Centro América, 2004).

### **2.1.2 El Comercio**

Para fines prácticos, el comercio puede definirse como el aprovechamiento de la división de trabajo, la máxima de cualquier cabeza de familia prudente es la de no intentar hacer en su casa aquello que le costará menos comprándolo hecho. “Si un país extranjero nos puede facilitar una mercancía con un trato mejor que nosotros mismos

estamos en condiciones de fijarnos, vale más que le compremos con cualquier tipo de producto de nuestra propia industria, empleado de manera que nos aporte alguna ventaja”. (Smith, La riqueza de las naciones, 2008)

Otro concepto importante es el que menciona Karl Marx, indicando que: “Es el comercio el que hace que el producto se convierta en mercancía, en parte creándole un mercado y en parte introduciendo nuevos equivalentes de mercancías y haciendo afluir a la producción nuevas materias primas y materias auxiliares y abriendo con ello ramas de producción basadas de antemano en el comercio, tanto en la producción para el mercado interior y el mercado mundial como en las condiciones de producción derivadas de este.” (Marx, 1959)

Karl Marx, en su obra El Capital, define al comercio como la premisa para la transformación de la industria gremial y rural-doméstica y de la agricultura feudal en la exploración capitalista.

La investigadora define el comercio es una actividad económica que ha representado a lo largo de los siglos un elemento de importancia para el desarrollo de los pueblos. En las sociedades más primitivas, las personas y las comunidades intercambiaban sus bienes a través de un mecanismo de intercambio por medio del cual se podían producir más bienes. El comercio consiste en un intercambio de bienes y servicios para su venta, uso o transformación con el fin de satisfacer las necesidades de la población.

### **2.1.3 Características del Comercio**

Las dos principales características del comercio son la oferta y la demanda. La demanda se refiere a la a la cantidad que se está dispuesto a comprar de cierto producto a un determinado precio. La oferta es la cantidad de producto que el productor está dispuesto a vender durante un tiempo determinado y a un precio dado.

Adam Smith (2008) afirma que la demanda es relativamente fija en el plazo corto y mediano y consecuentemente únicamente la oferta es la que hace que el precio suba o baje (Smith, La riqueza de las naciones, 2008).

Otra de las características del comercio es que se puede dividir en dos gamas,

- Comercio Formal y
- Comercio Informal

### Comercio Formal

El comercio formal se define como el comercio que se rige bajo las normas de comercio del país en donde se efectúa. Este tipo de comercio se ampara en los estatutos legales vigentes. El comercio formal presenta diversas ventajas dentro de las cuales se puede mencionar:

- Garantía en los productos que se ofertan
- Instalaciones adecuadas
- Diversas formas de pago
- Está amparada por la ley (Comercio informal y Comercio Formal, 2001)

### Comercio Informal

El comercio informal se entiende como una gran variedad de trabajadores, empresas y empresarios en el ámbito urbano y rural que tropiezan con determinados inconvenientes y problemas, los cuales llevan a que se caracterizan por un alto grado de vulnerabilidad, exclusión y pobreza. Un elemento frecuente de las actividades de estas personas y empresas es el no reconocimiento y protección por los marcos jurídicos y reglamentarios, lo que significa que, según el caso:

- Se desempeñan al margen de la ley;
- Operan en el ámbito de la ley, pero no están contempladas en la práctica, porque aquella no se aplica o no se cumple; o
- La propia ley no fomenta su cumplimiento por ser inadecuada, engorrosa o imponer costos excesivos (trabajo, 2014).

Es importante mencionar también que otra de las características del comercio es la balanza de pagos, dado que por medio de ésta se pueden representar todas las transacciones económicas del año de un país, por una parte, movimientos de mercancías y prestaciones de servicios, por otra, movimientos de capitales “no monetarios y monetarios”. (Weiller, 1978)

Para que se pueda dar un intercambio de bienes y/o servicios tiene que existir un mercado, el cual es la institución fundamental a través de la cual se realizan dichos intercambios.

De acuerdo a Vladimir Lenin (1977) en su obra “El desarrollo del Capitalismo en Rusia” el mercado es creado por el propio capitalismo<sup>3</sup> en desarrollo, mediante la división social del trabajo y la desintegración de los productores directos, convirtiéndolos en capitalistas y obreros. Lenin dedujo la existencia de una correspondencia entre el grado de desarrollo del mercado interior y el del capitalismo. En su opinión, el mercado interior no debe interpretarse como una cuestión independiente y diferente al nivel de desarrollo del capitalismo (Lenin, 1977).

Otra definición importante de mercado es la que indica Max Weber, (1987) aduciendo que el mercado puede concebirse como un espacio de interacción social. Weber dice que puede hablarse de mercado tan pronto como concurre una pluralidad de interesados en el intercambio, no importa que sean trabajadores empresarios o consumidores. Otro concepto para definir mercado en Weber es el concepto de regateo (un tipo de acción social en la que los individuos orientan sus ofertas tomando en consideración el comportamiento en potencia de individuos que están real o imaginariamente interesados en el cambio). Una vez terminado el regateo y conseguido un acuerdo entre las partes es necesario cumplirlo y hacerlo de buena fe (Weber, 1987).

Por último y no menos importante, es necesario mencionar al sistema de precios, dado que es otra de las características del comercio. Tal como lo indica Adam Smith, en una

---

<sup>3</sup> Capitalismo es un orden o sistema social y económico que deriva del usufructo de la propiedad privada sobre el capital como herramienta de producción, que se encuentra mayormente constituido por relaciones empresariales vinculadas a las actividades de inversión y beneficios, así como de relaciones laborales tanto autónomas como asalariadas subordinadas a fines mercantiles.

economía de mercado los precios son la mano invisible que guía la producción y el consumo. Un precio alto es una señal a los productores para que suministren al mercado mayor producción de ese artículo. Un precio bajo significa que el mercado no requiere más de él. Los precios suben y bajan de acuerdo con la demanda de los consumidores. Si un precio tiende a subir es porque, a ese precio, los consumidores demandan el producto. Si, por el contrario, el precio tiende a bajar, es porque el consumidor no acepta el precio al cual se está ofreciendo.

En un mercado libre, los consumidores fijan los precios de acuerdo a su criterio de utilidad marginal de cada producto en el mercado, tomando en cuenta la relación de precios y las ventajas de cada producto sobre los otros. En una economía de mercado, un sistema de precios estable pero a la vez flexible es vital, puesto que de él depende la buena o mala marcha del sistema de producción (Smith, La riqueza de las naciones, 2008).

#### **2.1.4 Actores y su rol dentro del Comercio en Guatemala**

En Guatemala la actividad económica es regulada por diferentes instituciones y organizaciones que brindan apoyo y herramientas con el fin de promover un mejor desarrollo en el país, incrementando la competitividad y permitiendo expandir el comercio por medio de tratados y convenios con otros países. Para esto, la investigadora clasifica a los actores en estatales y no estatales.

##### Actores Estatales

##### Ministerio de Economía

Es el Ministerio del Gobierno de Guatemala encargado de contribuir con la mejora de las condiciones de vida de los guatemaltecos, apoyando el incremento de la competitividad del país, fomentando la inversión, desarrollando las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y fortaleciendo el comercio exterior. Hace cumplir el régimen jurídico relativo al desarrollo de las actividades productivas no

agropecuarias, del comercio interno y externo, de la protección al consumidor, del fomento a la competencia, de la represión legal de la competencia desleal, de la limitación al funcionamiento de empresas monopólicas; de inversión nacional y extranjera, de promoción a la competitividad, del desarrollo industrial y comercial. (Guatemala M. d., 2014)

### Ministerio de Relaciones Exteriores

Es el ente encargado de la formulación de las políticas y aplicación del régimen jurídico a las relaciones internacionales del Estado de Guatemala con otros Estados, siendo dependencia del Organismos Ejecutivo. El Ministerio de Relaciones Exteriores negocia y resguarda los tratados y convenios internacionales, defiende los intereses del país, entre otras funciones que tiene y le es asignado por la Ley del Organismo Ejecutivo y otras leyes del país (Exteriores, 2014).

### Banco de Guatemala

Tiene como objetivo fundamental, contribuir a la creación y mantenimiento de las condiciones más favorables al desarrollo ordenado de la economía nacional, por lo cual propiciará las condiciones monetarias, cambiarias y crediticias que promuevan la estabilidad en el nivel general de precios. (Banco de Guatemala)

### Actores No Estatales

#### Cámara de Comercio de Guatemala

Es una organización empresarial que lidera la defensa, representación y promoción del Comercio. (Guatemala C. d., 2014) La Cámara de Comercio de Guatemala es una gremial, integrada por personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, dedicadas a actividades comerciales. Fue fundada el 6 de junio de 1959, al desligarse de la Cámara de Comercio e Industria de Guatemala. Sus principales objetivos son defender y representar los intereses de los comerciantes y promover la emisión, reforma o derogación de leyes que se relacionen o afecten su campo de acción. Su



actual presidente es Jorge Briz. Pretende reunir a todas aquellas personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, que desarrollen en el país actividades comerciales.

### Cámara de Industria de Guatemala

Es una organización ligada al desarrollo económico del país; promueve el desarrollo del sector industrial del país, facilitándole servicios adecuados a sus necesidades e impulsando un clima propicio para fortalecer la industria, con responsabilidad hacia la sociedad guatemalteca (Guatemala C. d., 2014). Es un ente que cree firmemente que la industria es el potencial más poderoso para generar desarrollo y riqueza para un país.

### Asociación Guatemalteca de Exportadores

Es una entidad privada, no lucrativa, fundada desde 1982, con el propósito de promover y desarrollar las exportaciones de productos y servicios en Guatemala.

Agrupar y representar a empresas guatemaltecas pequeñas, medianas y grandes, ofreciéndoles apoyo para posicionarse y permanecer en el mercado mundial. Así mismo hace alianzas estratégicas con el sector público, privado y la comunidad internacional para incorporar a las MIPyMES<sup>4</sup> a la actividad exportadora, ofreciéndoles capacitación, eventos de promoción comercial internacional, programas de asistencia técnica, contactos internacionales, alianzas público privadas, clusters<sup>5</sup> de trabajo, etc.

### CACIF

El Comité Coordinador de Asociaciones Agrícolas, Comerciales, Industriales y Financieras es una organización que reúne a las cámaras empresariales guatemaltecas. Fue fundado en 1957 (CACIF, 2012). Se basa en los siguientes principios:

- El interés general prevalece sobre el particular

---

<sup>4</sup> Mipymes: Son unidades productivas individuales y asociadas que se encuentran en los parámetros de microempresa, pequeña empresa y mediana empresa.

<sup>5</sup> Herramienta para el análisis de aquellos factores que permiten a una industria específica incorporar nuevos eslabones en su cadena productiva.

- El sistema de libre empresa es el mejor medio de lograr el progreso económico y social de la nación
- La base para la armonía de intereses radica en la estricta observancia de las normas legales y constitucionales

## **2.2 El Comercio Exterior**

Debido a que el comercio exterior es el tema central de la investigación, es necesario hacer un acercamiento conceptual del tema y así, obtener una amplia visión teórica. Comercio exterior, comprende la actividad económica de intercambio de bienes y servicios entre dos naciones, bloques o regiones económicas, mediante la importación y exportación, con el objetivo de aumentar el bienestar de los países. (Zhamin-Makárova, 1966).

Zhamin Makárova también define al comercio, como la interacción de compra-venta de bienes y servicios, que tiene un país con otro u otros países y que están regulados por tratados o convenios de intercambio comercial.

Según Karl Marx, el comercio exterior fomenta en el interior el desarrollo de la producción capitalista y con ello, el descenso del capital variable con respecto al constante, a la vez, estimula la superproducción en relación con el extranjero. De este modo, Marx, señala como el incentivo de exportar desarrolla la producción para el comercio interno y a su vez, como el excedente resultante se transforma en motivo para el comercio exterior.

La investigadora por su parte, define al comercio exterior, como la actividad que se realiza mediante el intercambio entre dos naciones al exportar (vender) e importar (comprar) diferentes mercancías. El comercio exterior permite una mayor movilidad de los factores de producción entre países promoviendo las siguientes ventajas:

- Los países se especializan en aquellos productos donde tienen una mayor eficiencia lo cual permite mejorar sus recursos productivos.

- Permite que un país importe aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente o no tienen los recursos ni tecnología para producir.
- Equilibrio entre escases y exceso.
- Promueve una ampliación de mercados.

El comercio exterior, o conocido también como comercio internacional, comprende el intercambio de bienes y servicios entre personas de diferentes países, implica aprovechar ventajas comparativas de la producción de determinados bienes.

De acuerdo a Adam Smith (2008) los beneficios del comercio están basados en el principio de la ventaja absoluta, bajo el siguiente argumento: un país puede ser más eficiente que otro en la producción de algunos bienes y menos eficiente en la producción de otros e, independientemente de las causas de las ineficiencias, ambos se pueden beneficiar del intercambio si cada país se especializa en la producción del bien que produce con mayor eficiencia que el otro.

Adam Smith sustenta su tesis en el modelo de la ventaja absoluta y la no intervención gubernamental, argumentando que la ventaja absoluta de una nación radica en la producción de una mercancía al menor costo de producción posible, derivado del menor uso de factores productivos que otros países; propiciando de esta manera que los países se especialicen en la producción de bienes en los que son más productivos.

Por otro lado, David Ricardo plantea la teoría de la ventaja competitiva de las naciones, argumentando que la importancia del comercio internacional de un país radica en los costes relativos de una mercancía en relación a otros países.

Es decir si un país X produce un producto a menor precio que el país Z, el país Z le conviene más comprarlo a X que producirlo, por lo tanto el país X le conviene especializarse en la producción de dicho producto, beneficiándose ambos países.

Desde el punto de vista de la Teoría Realista la cual establece que todos los países en el mundo coexisten en un escenario a menudo denominado sistema internacional,

donde la principal característica se localiza en la eterna lucha de poder, los países van a actuar según sus propios intereses, lo que más les interesa es la posesión del poder para ser así capaces de sobrevivir como entidades autónomas y satisfacer las necesidades de su población (Pfaltzgraff J. D., 1981).

Esta teoría también establece que los países en el sistema internacional tienen su origen en el deseo inherente y casi insaciable que posee el hombre por obtener poder. Los Estados están formados por individuos y como resultado estos adoptan las características de los individuos que los forman, por consiguiente, este deseo humano por el poder se ve reflejado en las políticas exteriores de los Estados (Morgenthau H. , 1986).

Con lo anterior expuesto, se concluye que la teoría abordada ha evolucionado en la medida que evolucionan las relaciones comerciales internacionales manteniendo así los países involucrados, un statu quo, generando por medio del comercio exterior beneficios recíprocos entre las partes involucradas.

### **2.2.1 Características del Comercio Exterior**

Algunas de las características que comprende el comercio exterior son las siguientes:

- El comercio exterior o comercio internacional nace en una necesidad de venta e intercambio de bienes y servicios,
- El comercio exterior esta normado mediante reglamentos y acuerdos entre los países que involucran procesos, procedimientos y autorizaciones previas a la realización de la exportación o importación.
- Se realiza el comercio exterior con la ayuda de entidades financieras que avalan el acuerdo de compra y venta, la contratación de fletes o medios de transporte para el traslado de la mercancía del lugar de destino al de origen y el amparo de seguros que protejan a las partes por el deterioro, pérdida o incumplimiento de la transacción realizada.

Otra de las características del comercio exterior y tal vez pueda decirse que es una de las más importantes, es que está regulado por la Organización Mundial del Comercio (OMC); organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

El propósito primordial del sistema es contribuir a que el comercio fluya con la mayor libertad posible, sin que se produzcan efectos secundarios no deseables, porque eso es importante para el desarrollo económico y el bienestar. Esto conlleva en parte la eliminación de obstáculos. También requiere asegurarse de que los particulares, las empresas y los gobiernos conozcan cuáles son las normas que rigen el comercio en las distintas partes del mundo, de manera que puedan confiar en que las políticas no experimentarán cambios abruptos. En otras palabras, las normas tienen que ser “transparentes” y previsibles (Comercio O. M., 2014).

## **2.2.2 Caracterización e importancia del Comercio Exterior en la Economía Nacional**

Según información proporcionada por la Asociación Guatemalteca de Exportadores, Guatemala es uno de los países centroamericanos con mayor desarrollo en sus exportaciones, expandiendo en los últimos 25 años su mercado internacional mediante la diversificación de su oferta de productos, lo que le ha permitido exportarlos a más de 140 países.

La diversificación de la exportación se refleja en la reducción de la participación en las ventas al exterior de los productos tradicionales (azúcar, café, banano, cardamomo, algodón, carne) y los no tradicionales tales como textiles.

La economía de Guatemala es la décima a nivel latinoamericano, en la región es superada únicamente por la República Dominicana. La economía es estable y junto con Panamá será el único país que provee un crecimiento positivo en la región, Pese a esto la economía guatemalteca está llena de contrastes ya que posee sectores en donde el IDH<sup>6</sup> es muy similar al de países europeos, principalmente en la área metropolitana, así mismo posee otros indicadores fuera de la media latinoamericana y equivalentes a los de países africanos, principalmente en el interior del país.

El Estado de Guatemala el mayor exportador de cardamomo a nivel mundial, el quinto exportador de azúcar y el séptimo productor de café. El sector del turismo es el segundo generador de divisas para el país, la industria es una importante rama de la economía guatemalteca y el sector de servicios que año tras año cobra mayor importancia.

Los productos agrícolas principales son café, caña de azúcar, bananos y plátanos. También se cultiva tabaco, algodón, maíz, frutas y todo tipo de hortalizas. El país destaca por el cultivo de productos agrícolas no tradicionales como brócoli, arveja china, col de bruselas, ajonjolí, espárragos y chile, que en su mayor parte se destinan al comercio exterior.

Guatemala cuenta con ganadería, básicamente para consumo interno y un pequeño porcentaje para exportación a Honduras y El Salvador. La pesca es importante principalmente en la costa sur, los principales productos de exportación son los camarones, langostas y calamares. Los departamentos de Escuintla y Retalhuleu son los más importantes para la pesca.

Por su aridez, el llamado corredor seco que cubre parte de los departamentos de Baja Verapaz, Zacapa, El Progreso, Jalapa, Chiquimula, Jutiapa y Santa Rosa, es muy

---

<sup>6</sup> IDH, es un indicador del desarrollo humano por país, elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Se basa en un indicador social estadístico compuesto por tres parámetros: vida larga y saludable, educación y nivel de vida digno.

vulnerable a las sequías, no cuenta con seguridad alimentaria además de tener un alto grado de pobreza extrema.

En cuanto a la minería en Guatemala el único metal existente en grandes cantidades es el níquel, cuya extracción se destina mayoritariamente a la exportación; sin embargo existen en el país grandes minas de oro y plata así como de jade y cobre. La mina más grande del país pertenece a la compañía Canadiense Goldcorp, que se dedica a la explotación de oro para la exportación.

El turismo ha sido también uno de los motores principales de la economía. En los últimos años se ha originado la visita de muchos cruceros que tocan puertos marítimos importantes de Guatemala, lo que conlleva la visita de más turistas al país y generación de divisas. (Molina L. F., 2014)

Es importante mencionar que Guatemala sostiene relaciones comerciales con diferentes países, siendo el principal socio comercial Estados Unidos, tanto en importaciones como en exportaciones. El segundo socio comercial es el bloque centroamericano, El Salvador, Honduras, México, Nicaragua y Costa Rica. (Exportadores A. G., 2013)

Las relaciones comerciales de Guatemala con los Estados Unidos y las demás naciones centroamericanas han mejorado significativamente.

Guatemala es también miembro del Mercado Común Centroamericano y tiene acuerdos de libre comercio con Panamá, Chile y la República Dominicana.

Respecto a las exportaciones, Guatemala exporta principalmente, gracias a sus ricos recursos agrícolas y vastas plantaciones de cultivos tradicionales, productos como café, banano, cardamomo y azúcar. Sin embargo, en años recientes, muchos granjeros en el país han cambiado para cultivar frutas, vegetales y flores para la exportación. El petróleo y los textiles son otros de los principales productos exportados por Guatemala (Guatemala G. d., 2014).

La Política de Comercio Exterior de Guatemala (2014) ante el proceso de globalización ha establecido los objetivos de apertura la suscripción de Acuerdos Comerciales para mejorar las exportaciones, atracción de inversiones y generación de empleo. La Administración de los acuerdos comerciales vigentes es la forma más eficaz para asegurar los derechos adquiridos y el mejor aprovechamiento de la apertura comercial. Es en esta medida que el Ministerio de Economía coordina acciones interinstitucionales y sectoriales que permitan la correcta administración de los acuerdos (Comercio D. d., 2014).

Es por esta razón, que la investigadora cree importante, analizar el comportamiento de la exportación del banano hacia la Unión Europea, debido a que el banano es uno de los principales productos de exportación del país y a la reciente ratificación del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y el continente Europeo.

### **2.3.1 Características del Comercio Exterior de Guatemala**

Las exportaciones de Guatemala están divididas en dos rubros importantes, los cuales son los productos tradicionales y los no tradicionales. Entre los tradicionales se pueden citar los productos agrícolas tales como el azúcar, el café, el cardamomo, el banano, entre otros; en los no tradicionales se encuentran los textiles, alimentos, maderas, mini vegetales, frutas, plásticos, químicos farmacéuticos, etc.

Durante las últimas décadas, los productos calificados como no tradicionales han adquirido un mayor porcentaje en el mercado de exportaciones y en la actualidad representan la categoría más importante de exportaciones para Guatemala (Exportadores A. G., 2013).

El sector de Vestuarios y Textiles encabeza la lista de los diez productos de mayor exportación que tiene Guatemala hoy día. Azúcar, café y banano le siguen, en ese orden.



A criterio del experto en economía Hugo Maul<sup>7</sup>, la diversificación es algo que ya se está dando, porque en los últimos 30 años, el 80% de la producción era café, cardamomo, azúcar y banano y hoy la producción está diversificada en más de 50 productos y los productos agrícolas que otrora representaban los de mayor exportación han quedado relegados por los productos no tradicionales como el caso de vestuarios y textiles.

Entre la división que se hace por productos, el porcentaje de exportaciones está de la siguiente manera: 63% de los productos exportados corresponde a los no tradicionales, mientras que el 27% representa a los productos tradicionales.

La búsqueda de nuevos socios comerciales es preponderante para el país, para que pueda afianzarse en el mercado internacional. “Es importante la búsqueda de nuevos socios comerciales, tema que debe ser abordado con mucha delicadeza, porque de hecho, Guatemala es un país que ya firmó Tratados de Libre Comercio con los principales bloques económicos del mundo”, dijo Maul (¿A dónde se van los productos guatemaltecos?, 2014).

---

<sup>7</sup> Es Licenciado en Economía por la Universidad Francisco Marroquín. Cuenta con una especialización en Banca Central y estudios de posgrado en México (Instituto Tecnológico Autónomo de México) y ostenta una Maestría por la Universidad de California (Los Ángeles E.U.A.) y actualmente es candidato a Doctorado en esa misma universidad.

## CAPITULO III

### 3. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

#### 3.1 Los Tratados

Los Tratados de Libre Comercio más que acuerdos que permitan la libre circulación de mercancías y personas, son mecanismos que permiten un marco regulatorio de la actividad económica de acuerdo al planteamiento neoliberal, o sea la anulación del poder estatal para intervenir en el desarrollo del país. El libre comercio no implica únicamente una apertura a la economía mundial, sus implicaciones van más allá, porque se renuncia a ser sujetos activos y se asigna al mercado como el ente regulador de la actividad económica y política de un país a través de las estructuras supranacionales que dicho tratado crea (Guatemala A. I., Análisis del texto: tratado de libre comercio Estados Unidos - Centro américa, 2004).

De acuerdo a Hans Kelsen, un tratado es un “acuerdo concertado normalmente por dos o más Estados conforme al derecho internacional general”. Realizando énfasis al aspecto que el tratado, como el contrato, es una transacción jurídica en virtud de la cual los sujetos contratantes pretenden establecer obligaciones y derechos en forma sinalagmática. Siendo el efecto legal que el derecho reconoce a dicha transacción jurídica la obligación que recae sobre las partes y por ende la autorización para conducirse tal cual han declarado en las manifestaciones de voluntad plasmadas; es decir, que el contrato o tratado crea obligaciones y derechos que ambas partes han contemplado y querido (Kelsen, 2013).

El artículo segundo de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados define un tratado como un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su dominación particular.

La investigadora define un Tratado del Libre Comercio como un instrumento legal que redefine derechos u obligaciones económicas de los Estados Nacionales y que tiene implicaciones que van más allá de los aspectos comerciales.

Los Tratados de Libre comercio son la opción ofrecida por otros países para fortalecer los lazos comerciales; los cuales pueden ser de carácter bilateral o multilateral dependiendo la cantidad de países que conformen el Acuerdo.

### **3.2 Principales Características de los Tratados de Libre Comercio**

De acuerdo a la Convención de Viena sobre el derecho de los Tratados, una de las principales características es el término “Pacta Sunt Servanda” que expresa que todo tratado y/o acuerdo debe ser fielmente cumplida por las partes de acuerdo a lo pactado; tal como lo indica La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, “todo tratado en vigor obliga a las partes y debe ser cumplido por ellas de buena fe”.

Por otro lado, la Convención de Viena sobre el derecho de los Tratados, detalla las siguientes características:

- Todo tratado se ratifica, acepta, aprueba y adiciona, según sea el caso; acto internacional así denominado por el cual un Estado hace constar en el ámbito internacional su consentimiento en obligarse por un tratado.
- Todo tratado emana “plenos poderes”, es decir, un tratado es un documento que emana de la autoridad competente de un Estado y por el que se designa a una o varias personas para representar al Estado en la negociación, la adopción o la autenticación del texto de un tratado, para expresar el consentimiento del Estado en obligarse por un tratado, o para ejecutar cualquier otro acto con respecto a un tratado.
- Todo tratado tiene derecho a indicar sus “reservas”; en una declaración unilateral, cualquiera que sea su enunciado o denominación, hecha por un

Estado al firmar, ratificar, aceptar o aprobar un tratado o al adherirse a el, con objeto de excluir o modificar los efectos jurídicos de ciertas disposiciones del tratado en su aplicación a ese Estado.

- Un tratado está compuesto por un “Estado negociador”, un Estado que ha participado en la elaboración y adopción del texto del tratado y por un “Estado contratante”, un Estado que ha consentido en obligarse por el tratado, haya o no entrado en vigor el tratado.
- Un tratado entra en vigor de la manera y en la fecha en que se disponga o que acuerden los Estados negociadores.
- Un Estado podrá alegar un error en un tratado como vicio de su consentimiento en obligarse por el tratado si el error se refiere a un hecho o a una situación cuya existencia diera por supuesta ese Estado en el momento de la celebración del tratado y constituyera una base esencial de su consentimiento en obligarse por el tratado.
- Si un Estado ha sido inducido a celebrar un tratado por la conducta fraudulenta de otro Estado negociador, podrá alegar el dolo como vicio de su consentimiento en obligarse por el tratado.
- Es nulo todo tratado que, en el momento de su celebración. esté en oposición con una norma imperativa de derecho internacional general. Para los efectos de la presente Convención, una norma imperativa de derecho internacional general es una norma aceptada y reconocida por la comunidad internacional de Estados en su conjunto como norma que no admite acuerdo en contrario y que sólo puede ser modificada por una norma ulterior de derecho internacional general que tenga el mismo carácter.

- La terminación de un tratado tendrá lugar en cualquier momento, por consentimiento de todas las partes después de consultar a los demás Estados contratantes.
- Los tratados, después de su entrada en vigor, se transmitirán a la Secretaria de las Naciones Unidas para su registro o archivo e inscripción, según el caso, y para su publicación.

Se puede observar que las características descritas anteriormente son cumplidas por el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, lo que lo convierte en un instrumento jurídico internacional.

### **3.3 Tratados de Libre Comercio en Guatemala**

Actualmente Guatemala cuenta con diversos acuerdos comerciales con varios países, por medio de los cuales se ha buscado expandir su mercado obteniendo mayor acceso a estos y una reducción de aranceles, entre otros. Los países con los que Guatemala actualmente tiene suscrito un Tratado de Libre Comercio son: Chile, Colombia, Estados Unidos, Panamá, República Dominicana, Taiwán y México.

Se presenta a continuación, una breve descripción de los Tratados de Libre Comercio, que a criterio de la investigadora, es necesario conocer.

#### **3.3.1 Tratado de Libre Comercio Chile - Centroamérica**

En el marco de la II Cumbre de las Américas celebrada en Santiago de Chile en Abril de 1998, los Presidentes de las Repúblicas de Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, acordaron contribuir a acelerar el proceso de integración del Hemisferio mediante negociaciones directas para celebrar un Tratado de Libre Comercio.

Es así como, 4 meses después, en Managua, se dio inicio al proceso negociador que culminó el 18 de octubre de 1999 en ciudad de Guatemala, con la suscripción del texto definitivo del Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica.

Este Tratado persigue crear una zona de libre comercio que permita aumentar y reforzar la expansión del intercambio comercial, mediante la incorporación de disciplinas comerciales acorde a la relación comercial y contribuir a la promoción y protección de las inversiones extranjeras y de los servicios transfronterizos, incluyendo los servicios de transporte aéreo.

Asimismo, establece la obligación de adoptar medidas que prohíban prácticas monopólicas e instaura un sistema general de solución de disputas eficiente y expedito.

Considerando la conveniencia de negociar un único tratado entre Chile y cada país de Centroamérica, los países signatarios acordaron suscribir un tratado que establezca un marco normativo común aplicable a los seis países y posteriormente, suscribir protocolos bilaterales complementarios que sólo se aplicarán entre Chile y el país centroamericano respectivo.

Dado lo anterior, se ha establecido un mecanismo de vigencia progresiva, mediante la cual este Tratado entra en vigor gradualmente a medida que vayan culminando las negociaciones bilaterales pendientes.

En cuanto a su estructura general, el Tratado consta de dos partes. La primera, que en sus veintiún capítulos, contiene las normas comunes que regirán las relaciones entre Chile y cada país centroamericano en materia administrativa, de comercio de bienes, servicios, e inversiones.

La segunda, compuesta por protocolos bilaterales, también entre Chile y cada país centroamericano, comprende materias tales como: programas de desgravación; reglas de origen específicas; comercio transfronterizo de servicios; valoración aduanera y otras materias que las Partes convengan.

Cabe señalar que, salvo disposición en contrario, las normas del Tratado se deberán aplicar bilateralmente entre Chile y cada uno de los países centroamericanos considerados individualmente.

El Tratado de Libre Comercio de Chile con Centroamérica tiene los siguientes objetivos:

- Establecer una zona de libre comercio, de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXIV del GATT<sup>8</sup> de 1994 y el artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
- Estimular la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios;
- Promover condiciones de competencia leal dentro de la zona de libre comercio;
- Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios;
- Promover, proteger y aumentar sustancialmente las inversiones en cada Parte
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

En el ámbito comercial el Tratado establece que cada Parte eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre todas las mercancías originarias, referido a los programas de desgravación arancelaria.

Las Partes acordaron, no aumentar ningún arancel existente o adoptar ningún arancel nuevo; asimismo, las Partes podrán reducir los plazos señalados en el respectivo programa de desgravación, a fin de cumplir con los objetivos del Tratado.

En lo relacionado con medidas no arancelarias, las Partes se comprometieron a eliminar total e inmediatamente las barreras no arancelarias.

En cuanto, a las reglas de origen, el Tratado dispone un conjunto de reglas que definen los criterios y requisitos específicos para que un producto pueda ser considerado

---

<sup>8</sup>En el capítulo XXIV del GATT se reconoce la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, con sujeción a determinadas condiciones, mediante la constitución de uniones aduaneras y zonas de libre comercio entre Miembros de la OMC.

originario y además, un conjunto de reglas de origen en temas tales como: valor de contenido regional, materiales indirectos, acumulación de minimis,<sup>9</sup> entre otros.

En materia de Medidas Antidumping<sup>10</sup> y de Prácticas Desleales de Comercio las Partes, junto con confirmar sus derechos y obligaciones en conformidad a las normas de la OMC, se comprometieron a promover reformas con el objeto de evitar que este tipo de medidas se conviertan en barreras encubiertas al comercio.

Referente al ámbito económico, se establecen normas que buscan promover las oportunidades de negocios a los proveedores en las contrataciones públicas, a través de principios como trato nacional y no discriminación, transparencia y suministro de información y otras disposiciones, sobre temas como: especificaciones técnicas; denegación de beneficios; procedimientos de impugnación; modificaciones a la cobertura; privatizaciones; y, tecnologías de la información (<http://portaldace.mineco.gob.gt/>).

Con la suscripción de este Tratado, el banano al exportarse o importarse entre Guatemala y Chile respectivamente, no pagará arancel, debido a que con la partida arancelaria 0803.9011, en la cual se encuentra clasificado el banano el derecho a la importación, DAI<sup>11</sup>, es 0%.

### **3.3.2 Tratado de Libre Comercio Guatemala - Colombia**

Colombia y los países del Triángulo Norte de Centroamérica (El Salvador, Guatemala y Honduras) iniciaron negociaciones para la firma de un tratado de libre comercio con el fin de mejorar las condiciones de acceso a sus respectivos mercados, aprovechar las complementariedades de sus economías, así como promover las inversiones mutuas, con miras a lograr mayores niveles de desarrollo que beneficien a la población.

---

<sup>9</sup> Cantidades mínimas de ayuda interna que están permitidas aun cuando tengan efectos de distorsión del comercio (hasta el 5 por ciento del valor de la producción para los países desarrollados y hasta el 10 por ciento para los países en desarrollo).

<sup>10</sup> Es una situación de discriminación internacional de precios: el precio de un producto, cuando se vende en el país importador, es inferior al precio a que se vende ese producto en el mercado del país exportador.

<sup>11</sup> Derechos que se pagan por las importaciones con el propósito de aumentar los ingresos del Estado o bien para proteger la producción nacional ante productos fabricados en el extranjero y traídos a Guatemala.



Las relaciones comerciales de Colombia con Guatemala, El Salvador y Honduras han estado enmarcadas en Acuerdos de Alcance Parcial suscritos en 1984 en el marco de la ALADI<sup>12</sup>. Dichos Acuerdos cubren un grupo reducido de productos mediante preferencias arancelarias fijas.

Con el fin de fortalecer la integración económica regional como instrumento esencial para el avance del desarrollo socioeconómico de los países latinoamericanos, Colombia, Guatemala, El Salvador y Honduras, iniciaron en junio de 2006 negociaciones para un Tratado de Libre Comercio.

Las negociaciones del TLC-TN se realizaron entre mayo de 2006 y marzo de 2007 e incluyeron asuntos como: Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado, Inversión, Servicios, Comercio Transfronterizo de Servicios, Comercio Electrónico, Cooperación, Solución de Diferencias, Contratación Pública, Facilitación del Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Normas Técnicas, Normas de Origen y Medidas de Defensa Comercial.

El Acuerdo fue firmado el 9 de agosto de 2007 en Medellín Colombia, radicado en el Congreso colombiano en febrero 20 de 2008 quien lo ratifico el 3 de junio.

Los objetivos del Tratado de Libre Comercio Colombia - Triángulo del Norte son:

- Promover la expansión y diversificación del Comercio de mercancías y servicios.
- Eliminar las barreras al comercio internacional y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios dentro de la Zona de Libre Comercio.
- Promover condiciones de competencia leal entre Colombia y los países del Triángulo del Norte;
- Promover, proteger y aumentar sustancialmente la Inversión Extranjera Directa.
- Crear procedimientos eficaces para la ejecución y cumplimiento del Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

---

<sup>12</sup> ALADI, es un organismo intergubernamental que, continuando el proceso iniciado por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en el año 1960, promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social. Su objetivo final es el establecimiento de un mercado común latinoamericano

- Establecer lineamientos para la cooperación bilateral dirigida a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

Con este Tratado, para el banano, se acuerda, una desgravación arancelaria de 1.5% anual. Actualmente se exporta y se importa con un arancel de 7.5%. (Dirección de Administración de Comercio Exterior)

### **3.3.3 Tratado de Libre Comercio Guatemala - Estados Unidos**

Las iniciativas para acordar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos iniciaron en 2001, cuando los países centroamericanos solicitaron al Presidente George W. Bush la negociación de un tratado de libre comercio.

En enero de 2002, Estados Unidos anunció que exploraría la posibilidad de iniciar en el corto plazo la negociación con la Región Centroamericana. En marzo de ese mismo año, los Presidentes de Centroamérica se reunieron con el Presidente de Estados Unidos, George Bush y se inició un período de acercamiento a través de talleres exploratorios.

La ronda de negociación se llevó a cabo en nueve rondas durante el año 2003, habiendo concluido el proceso el 17 de diciembre de ese año, para Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, en tanto que para Costa Rica se extendió hasta el 25 de enero de 2004.

De enero a mayo del año 2004, los países centroamericanos y Estados Unidos llevaron a cabo la revisión legal, que culminó con la suscripción del Tratado el 28 de mayo en la sede de la Organización de los Estados Americanos (OEA)<sup>13</sup>, en Washington, D.C.

El 5 de agosto de 2004, luego de negociar las condiciones de su incorporación, la República Dominicana suscribió el Tratado con los países centroamericanos y los

---

<sup>13</sup> La Organización de los Estados Americanos, trabaja para fortalecer la paz, seguridad y consolidar la democracia, promover los derechos humanos, apoyar el desarrollo social y económico favoreciendo el crecimiento sostenible en América.

Estados Unidos, que a partir de entonces se denomina Tratado de Libre Comercio República Dominicana – Centroamérica – Estados Unidos.

Los objetivos que persigue este Tratado son:

- Impulsar el desarrollo económico y social de Guatemala a través de la consolidación de la liberalización económica, alcanzada hasta el momento y promover la continuación de dicho proceso, tendiente al crecimiento económico.
- Avanzar en la construcción de una economía abierta.
- Alcanzar una zona de libre comercio entre las Partes, brindando nuevas y mayores oportunidades de comercio para la oferta exportable actual y potencial.
- Crear un marco jurídico estable para promover y desarrollar las inversiones.
- Mejorar, ampliar y profundizar las condiciones de acceso al mercado estadounidense, derivadas de las preferencias comerciales vigentes.
- Normar el comercio de bienes y servicios a través de reglas claras, transparentes y estables.
- Establecer mecanismos que eviten la aplicación de medidas unilaterales y discrecionales que afecten los flujos comerciales.
- Promover la cooperación entre los países Parte mediante la implementación de proyectos específicos en temas prioritarios para el desarrollo. (Dirección de Administración de Comercio Exterior )

En este Tratado el banano se exporta y se importa desde y hacia los países Parte con un arancel del 0%.

### **3.3.4 Tratado de Libre Comercio Guatemala – Panamá**

Las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua acordaron iniciar negociaciones de un Tratado de Libre Comercio con la República de Panamá el 12 de julio de 1997 durante la XIX Cumbre de Presidentes Centroamericanos.

Las negociaciones se iniciaron en julio de 1998 pero se suspendieron en marzo de 1999. Las negociaciones se relanzaron en marzo de 2000 en la reunión de Ministros de Centroamérica y Panamá.

La primera ronda de negociaciones tuvo lugar en abril de 2000 en Guatemala. Éstas concluyeron el 16 de mayo de 2001 después de ocho rondas de negociación. En el año siguiente las negociaciones se desarrollaron de forma bilateral entre cada país Centroamericano y Panamá.

El Tratado tiene como principales objetivos los siguientes:

- Perfeccionar la zona de libre comercio
- Estimular la expansión y diversificación del comercio de mercancías y servicios entre las Partes
- Promover condiciones de competencia leal dentro de la zona de libre comercio
- Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de mercancías y servicios en la zona de libre comercio;
- Promover, proteger y aumentar sustancialmente las inversiones en cada Parte
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, su administración conjunta y la solución de controversias.

Con la firma de este Tratado los aranceles para el banano, al momento de exportar o importar fueron eliminados íntegramente desde la entrada en vigor del Tratado.

### **3.3.5 Tratado de Libre Comercio Guatemala – República Dominicana**

Los Gobiernos de las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana se reunieron en los años 90, elemento importante del proceso de paz Centroamericano, también se centraron en temas relacionados con la integración Centroamericana. Las reuniones se ampliaron para incluir a países vecinos tales como Belice, la República Dominicana y Panamá.

Durante la III Reunión Extraordinaria de Presidentes Centroamericanos, celebrada en Santo Domingo, República Dominicana del 5 al 7 de noviembre de 1997, los presidentes de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Belice, la República Dominicana y Panamá, firmaron una Declaración y un Acuerdo Marco de Cooperación lanzando formalmente la ampliación del proceso de integración Centroamericano.

En el párrafo 11 de la declaración se expresa la intención de conformar una zona de libre comercio entre Centroamérica y la República Dominicana y se instruye a los Ministros encargados de Comercio a iniciar este proceso a más tardar en el primer trimestre de 1998.

Este compromiso se asumió en el Acuerdo de Santo Domingo, suscrito el 6 de noviembre de 1997, mediante el cual los ministros de los países Centroamericanos y de la República Dominicana acordaron negociar un tratado de libre comercio que comprenda bienes, servicios e inversión, y que desemboque en una desgravación arancelaria en una sola etapa para todo el universo arancelario, salvo justificadas excepciones.

Las negociaciones se lanzaron en febrero de 1998 y la parte normativa del acuerdo se firmó el 16 de abril de 1998. Se estableció un Plan de Acción para implementar el Tratado de Libre Comercio y abordar asuntos pendientes. Las negociaciones de los temas pendientes en el Plan de Acción concluyeron el 5 de noviembre de 1998 y el 28 de noviembre de 1998 se firmó un Protocolo que contiene los acuerdos alcanzados.

Los objetivos del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana son los siguientes:

- Estimular la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios entre las Partes.
- Promover condiciones de libre competencia dentro del Área de Libre Comercio.

- Eliminar recíprocamente las barreras al comercio de bienes y servicios originarios de las Partes.
- Eliminar las barreras al movimiento de capitales y personas de negocios entre los territorios de las Partes.
- Aumentar las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes.
- Promover y proteger las inversiones orientadas a aprovechar intensivamente las ventajas que ofrecen los mercados de las Partes y a fortalecer la capacidad competitiva de los países signatarios en las corrientes de intercambio mundial.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias. (Dirección de Administración de Comercio Exterior)

En este Tratado el banano se exporta y se importa desde y hacia los países Parte con un arancel del 0%.

### **3.3.6 Tratado de Libre Comercio Guatemala – Taiwán**

Los países de Centroamérica, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua suscribieron un Acuerdo de Complementación Económica con Taiwán el 13 de setiembre de 1997.

El objetivo del Acuerdo era ampliar la cooperación en las áreas de comercio, inversión, transferencia de tecnología en el sector financiero y desarrollar un Plan de Acción que permitiría determinar la existencia de las condiciones necesarias para comenzar negociaciones de un tratado de libre comercio.

El 21 de agosto de 2003, durante la IV reunión de Jefes de Estado y de Gobierno Belice, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y Taiwán emitieron una declaración conjunta en Taipei, reiterando la voluntad de las partes de iniciar conversaciones de libre comercio en el momento oportuno. Durante una visita del vicepresidente de Guatemala a Taiwán en marzo de

2003, representantes de ambas partes acordaron comenzar negociaciones de un tratado de libre comercio.

Las negociaciones se desarrollaron en cuatro rondas. La primera ronda tuvo lugar en Taipei del 1 al 4 de marzo de 2005; la segunda ronda fue en Guatemala del 25 al 29 de abril del mismo año; y la tercera ronda tuvo lugar del 6 al 10 de junio en Los Ángeles, EE.UU. La cuarta y última ronda, tuvo lugar en la Ciudad de Guatemala en julio de 2005. El Tratado de Libre Comercio Guatemala-Taiwán se firmó el 22 de setiembre de 2005.

Los objetivos con la suscripción del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica con Taiwán son:

- Establecer mejores condiciones de acceso de bienes y servicios guatemaltecos al mercado Taiwanés y que este se constituya en puerta de entrada para la oferta exportable al mercado asiático. La relación diplomática entre Taiwán y Guatemala tiene más de cuarenta años, tiempo durante el cual se han establecido programas de cooperación y ayuda de ese país hacia Guatemala en diferentes áreas.
- El segundo objetivo de la negociación fue establecer un marco de cooperación para que el sector productivo guatemalteco pudiera aprovechar las oportunidades que ofrece el Tratado.
- Para poder realizar el intercambio comercial es fundamental contar con medios de transporte eficiente a precios razonables, por lo que se planteó como tercer objetivo de la negociación establecer un marco que facilite el establecimiento de líneas de transporte marítimo y aéreo entre la República de China (Taiwán) y Guatemala.
- Finalmente, es sabido que para poder atraer inversión de largo plazo que genere empleos mejor remunerados para la población, es necesario contar con reglas

claras y estables que den certeza al inversionista, lo que constituyó el cuarto objetivo de esta negociación. (Dirección de Administración de Comercio Exterior)

Con este Acuerdo el banano está excluido de la negociación del Tratado de Libre Comercio, es decir, que al momento de exportarlos o importarlos las Partes pagarán el 15% de arancel.

### **3.3.7 Tratado de Libre Comercio Guatemala – México**

El país de los Estados Unidos Mexicanos y los Gobiernos de las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, suscriben un TLC.

Previo a la firma del TLC, la “X Cumbre del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla”, realizada en Villahermosa, Tabasco, México, en junio 2009, proporcionó el marco y los lineamientos generales de la negociación, tendiente a obtener un instrumento comercial más moderno, priorizando el objetivo de unificar en un solo Tratado los tres acuerdos existentes entre:

- México y Costa Rica (en vigor desde 1995),
- El Tratado de Libre Comercio entre México y Nicaragua (en vigor desde 1998) y
- El Tratado entre México y el Triángulo-Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras, en vigor desde 2001).

Después de ocho rondas de negociación, en octubre de 2011 finalizó el proceso para hacer converger los tres Tratados Comerciales vigentes entre México y los países de Centroamérica, suscribiéndose un Tratado de Libre Comercio único por parte de los Ministros de Economía y Comercio Exterior de las partes, en San Salvador, el 22 de noviembre de 2011.

El TLC, beneficiará al sector exportador en varios aspectos, debido a que primordialmente se acordaron reglas de origen comunes para los productos que se exporten a México desde los países de la región.



Es importante mencionar que el 29 de marzo de 2012, durante la Sesión Plenaria, la Asamblea Legislativa ratificó el Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua por Acuerdo Ejecutivo No. 207/2012, p

Los objetivos de este Tratado son los siguientes:

- Estimular la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios entre las Partes.
- Promover condiciones de libre competencia dentro de la zona de libre comercio.
- Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes originarios y servicios entre las Partes.
- Eliminar las barreras al movimiento de capitales y personas de negocios entre los territorios de las Partes.
- Aumentar las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de las Partes.
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, encaminados a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

En este Tratado el banano está excluido de la negociación del Tratado de Libre Comercio, es decir, que al momento de exportarlos o importarlos las Partes pagarán el 15% de arancel.

### 3.4 Acuerdo de Asociación entre Unión Europea y Centroamérica

#### Antecedentes

El acuerdo de Asociación<sup>14</sup> entre la Unión Europea y Centroamérica salta a la fama durante la Cuarta Cumbre celebrada en Viena, por la Unión Europea, América Latina y el Caribe en el mes de mayo de 2006, cuando los Jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea y Centroamérica toman la decisión de entablar negociaciones relativas a un Acuerdo de Asociación.

Sin embargo este Acuerdo de Asociación inicia en 1993 cuando la Unión Europea (UE) y Centroamérica firmaron el Acuerdo Marco de Cooperación. El mismo, entró en vigor el 1 de marzo de 1999. Durante la Cumbre UE- América Latina y el Caribe, celebrada en mayo de 2002, la UE y seis países de Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) acordaron negociar el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación, el cual fue suscrito el 15 de diciembre de 2003, en Roma, Italia.

En el marco de la III Cumbre entre la UE-América Latina y el Caribe, que tuvo lugar en Guadalajara en mayo de 2004, ambas regiones lanzaron un mecanismo de evaluación conjunta con el objetivo de examinar el proceso de integración económica regional centroamericano, como paso previo al inicio de las negociaciones para un acuerdo de asociación. Para dar cumplimiento a esta decisión, las autoridades de Centroamérica y la Unión Europea se reunieron el 19 de enero de 2005 en Bruselas, Bélgica, en ocasión de la XIII Comisión Mixta UE-Centroamérica y definieron los objetivos y metodología para llevar a cabo esta fase de valoración conjunta, incluido el formato de trabajo, los criterios a valorar y el calendario de reuniones. Adicionalmente, las partes acordaron crear un grupo de trabajo conjunto ad-hoc que se encargaría de llevar a cabo los trabajos técnicos de la fase de valoración y se reuniría al menos tres veces al año.

---

<sup>14</sup> Los Acuerdos de Asociación son acuerdos de libre comercio que incluyen una dimensión financiera de ayuda para el desarrollo e inversión. Serán acuerdos comerciales recíprocos, que siendo compatibles con la OMC incluirán comercio y temas vinculados, y tendrán un calendario claro de implementación.

El compromiso de concluir un acuerdo de asociación comprensivo fue reiterado por las partes durante la Cumbre UE-Centroamérica realizada en Viena, Austria, en mayo de 2006. La Unión Europea y Centroamérica lanzaron negociaciones de un acuerdo de asociación durante las reuniones celebradas en Bruselas entre el 28 y 29 de junio de 2007.

La primera ronda de negociaciones tuvo lugar del 22 al 26 de octubre de 2007 en San José, Costa Rica. La segunda ronda de negociaciones se llevó a cabo entre el 22 y el 29 de febrero de 2008 en Bruselas, Bélgica. La tercera ronda de negociaciones se inició el 14 de abril de 2008 en El Salvador. La cuarta ronda de negociaciones se llevó a cabo del 14 al 18 de julio en Bruselas. Los países celebraron la V ronda de negociaciones entre el 6 y el 10 de octubre de 2008. La VI ronda de negociaciones tuvo lugar en Bruselas, Bélgica del 26 al 30 de enero de 2009.

El 06 de abril de 2009, la UE decidió interrumpir temporalmente las negociaciones con los países centroamericanos. Algunos días más tarde, el 24 de abril, Centroamérica y la UE acordaron reanudar las negociaciones del Acuerdo de Asociación. Los negociadores comerciales de los países centroamericanos y de la Unión Europea se reunieron el 03 de febrero de 2010 en una reunión informal de tres días, en la que acordaron un calendario de trabajo con vistas a cerrar un acuerdo de asociación en mayo. La VII ronda de negociaciones se realizó en Bruselas del 22 al 26 de febrero con Panamá como observador. Panamá anunció oficialmente su intención de incorporarse a las negociaciones.

Negociadores centroamericanos y de la Unión Europea llevaron a cabo una nueva ronda de reuniones técnicas en Bruselas, del 22 al 26 de marzo de 2010. En la misma ciudad, del 26 al 28 de abril de 2010, se llevó a cabo una nueva serie de negociaciones. Las mismas, concluyeron en Madrid, en mayo de 2010, en el marco de la Cumbre de América Latina - Caribe y la Unión Europea.

El 08 de febrero de 2011, en Bruselas, durante la XVI reunión de la Comisión Mixta entre Centroamérica y la Unión Europea, se discutió como avanzar en la conclusión del

acuerdo. El 22 de marzo de 2011, en Bruselas, habiéndose concluido la revisión legal de los textos, el acuerdo de asociación fue inicializado por ambas partes. El 25 de octubre de 2011, la Comisión Europea revisó y aprobó el acuerdo, cumpliendo la primera etapa del proceso de firma, En la siguiente etapa, el Consejo de la Unión Europea, revisará a su vez el acuerdo y autorizará su firma. El Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) fue suscrito en Tegucigalpa, Honduras, el 29 de junio de 2012. (Foreign Trade Information System, Organization of American States)

Finalmente el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea es ratificado por el Gobierno de Guatemala, el 1 de diciembre del año 2013 (Libre, 2013).

### Objetivos

Las Partes establecieron que los objetivos del Acuerdo son:

- Fortalecer y consolidar las relaciones entre las Partes a través de una asociación basada en tres partes interdependientes y fundamentales: el diálogo político, la cooperación y el comercio, sobre la base del respeto mutuo, la reciprocidad y el interés común. Para aplicar el Acuerdo se aprovecharán plenamente los acuerdos y mecanismos institucionales acordados por las Partes.
- Desarrollar una asociación política privilegiada basada en valores, principios y objetivos comunes, en particular el respeto y la promoción de la democracia y los derechos humanos, el desarrollo sostenible, la buena gobernanza y el Estado de Derecho, con el compromiso de promover y proteger estos valores y principios a nivel mundial, de forma que contribuya a fortalecer el multilateralismo.
- Mejorar la cooperación birregional en todos los ámbitos de interés común con el fin de lograr un desarrollo social y económico más sostenible y equitativo en ambas regiones.
- Ampliar y diversificar la relación comercial birregional de las Partes de conformidad con el Acuerdo sobre la OMC y los objetivos específicos y las disposiciones que figuran en la parte IV del presente Acuerdo, lo cual debería

contribuir a un mayor crecimiento económico, a la mejora gradual de la calidad de vida en ambas regiones y a una mejor integración de las mismas en la economía mundial.

- Fortalecer y profundizar el proceso progresivo de la integración regional en ámbitos de interés común, como una forma de facilitar la aplicación del presente Acuerdo;
- Fortalecer las relaciones de buena vecindad y el principio de resolución pacífica de conflictos.
- Mejorar el nivel de buena gobernanza, así como los niveles alcanzados en materia social, laboral y ambiental mediante la aplicación efectiva de los convenios internacionales.
- Fomentar el incremento del comercio y la inversión entre las Partes, tomando en consideración el trato especial y diferenciado para reducir las asimetrías estructurales existentes entre ambas regiones.

#### Países que conforman el Acuerdo de Asociación

Los países que conforman el Acuerdo de Asociación son: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumanía y Suecia. (Europea).

## CAPITULO IV

### 4. SECTOR BANANERO EN GUATEMALA CON LA ENTRADA EN VIGOR DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y UNIÓN EUROPEA

#### 4.1 Contexto Histórico del Sector Bananero Guatemalteco

La exportación de banano en Guatemala inicia con la decisión del General Justo Rufino Barrios en 1880, de diversificar la producción, considerando que los productos de exportación en ese momento no eran suficientes, por lo que, decidió apoyar la siembra del banano debido a las características del suelo de los Departamentos que atraviesan los ríos Motagua y Polochic, en los que la fruta se puede sembrar y producir con un costo relativamente bajo mientras que se cotiza a un alto precio en Estados Unidos, a lo anterior se le agrega el costo relativamente bajo del transporte, permitiendo que el precio fuera aún más competitivo. (Arandi, 1977)

A raíz de esto, surgen entonces, empresas transnacionales de capital Norteamericano, quienes trasladaron sus operaciones de siembra y manejo post cosecha de la fruta, al territorio nacional; siendo la primera de estas transnacionales la United Fruit Company,<sup>15</sup> (UFCO), empresa que comenzó sus operaciones en Guatemala mediante el contrato de 1901, que la restringía a ciertas actividades para el transporte de mercancías y correspondencia entre Puerto Barrios, ubicado en la Costa Atlántica de Guatemala y Nueva Orleans en la Costa Atlántica de los Estados Unidos, contrato que significó para Guatemala, un enlace marítimo regularizado por los Estados Unidos que era estimulado por ambos gobiernos. (Ellis, Las transnacionales del banano en Centroamérica , 1983)

En 1904 Mynor C. Keith<sup>16</sup>, suscribió un contrato con el Gobierno del Presidente Estrada Cabrera<sup>17</sup>, en palabras de Frank Ellis, este contrato le permitió adueñarse del sistema

---

<sup>15</sup>Era una firma comercial multinacional estadounidense, fundada en 1899 que producía y comercializaba frutas tropicales (principalmente banano) cultivados en América Latina y que se convirtió en una fuerza política y económica determinante en muchos países de dicha región durante el siglo XX.

<sup>16</sup> Fue un hombre de negocios estadounidense, magnate de los ferrocarriles, plantaciones de banano y el transporte, cuyas actividades comerciales tuvieron un profundo impacto en Centroamérica y el Caribe durante el siglo XIX y principios del siglo XX.

de ferrocarriles del país, eje efectivo para el desarrollo de las plantaciones bananeras. El convenio otorgó a Keith derechos para disponer de cualquier Manantial, corriente o río; pasar cañerías, conductos etc. por terrenos del Estado, o de municipalidades y hasta cambiar el cauce de las aguas, inundar terrenos, hacer diques y operaciones similares con el fin de garantizar el riego de las bananeras de la UFCO.

“En 1904 la UFCO cultivaba banano en las riberas del Río Motagua, lo cual violaba la Ley Agraria de 1894, que establecía que tales márgenes en un ancho de 100 metros, constituían una reserva forestal del Estado”. (País, 1993)

Para el año de 1924, la UFCO formalizó en un contrato con el gobierno de José María Orellana<sup>18</sup>, su situación en la zona Atlántica y obtuvo de paso la cesión por 25 años de las márgenes del Río Motagua, abarcando desde su desembocadura hasta el puente del Río Los Amates, así también le otorgaba el derecho de construir ferrocarriles para sus operaciones agrícolas y le cedía servidumbre de paso, a cambio del transporte marítimo de correspondencia.

A finales de 1926 la compañía sueca, Guatemala Plantation Ltd., había colocado ya un kilómetro y medio de rieles, debidamente amparada en un Contrato de 1923, por el cual se comprometía con el gobierno de Guatemala a abrir un embarcadero en el Pacífico, entre los ríos Nahualate y Madre Vieja, por una serie de traspasos los derechos de esta concesión terminaron en manos de la Compañía Agrícola Guatemalteca, otra empresa subsidiaria de la UFCO autorizada a operar en el país el 20 de febrero de 1928 y en 1930 esta empresa se vio en la obligación de construir un puerto en el Pacífico, con capacidad para recibir dos embarcaciones a la vez, en el plazo máximo de cinco años a partir de la fecha; no obstante, transcurrieron los cinco años y no se construyó el puerto.

---

<sup>17</sup> Fue un abogado guatemalteco, Presidente de Guatemala desde 1898 hasta 1920. Logró la reelección en el poder en cuatro ocasiones gracias a una dictadura sobre el país. Durante su gobierno se facilitó la entrada de empresas extranjeras en el país como International Railways of Central América y United Fruit Company para la explotación de recursos pertenecientes a Guatemala.

<sup>18</sup> Fue un político y militar guatemalteco. Fue Jefe del Estado mayor del presidente licenciado Manuel Estrada Cabrera y luego presidente de Guatemala entre 1921 y 1926, tras derrocar al presidente unionista conservador Carlos Herrera y Luna. Durante su gobierno se instituyó al Quetzal como moneda de Guatemala.

En marzo de 1936 el Presidente Jorge Ubico<sup>19</sup> reconoció, en otro contrato con la subsidiaria de la UFCO, que en virtud de que las condiciones económicas mundiales no permitían en ese momento la construcción del puerto y los trabajos auxiliares, convenía dejar en suspenso dicha obligación.

Con el derrocamiento del gobierno de Jorge Ubico en 1944, se inicia una nueva etapa para el país, se formó una Junta Revolucionaria de Gobierno, integrada por el Capitán Jacobo Árbenz Guzmán<sup>20</sup>, el Mayor Francisco Javier Arana<sup>21</sup> y el Civil Jorge Toriello<sup>22</sup> Garrido, quienes después de cinco meses entregaron el poder a quien resultó electo en los sufragios de aquella época, el Doctor Juan José Arévalo Bermejo.

En el gobierno de Jacobo Árbenz, se realiza lo que para muchos es “la acción más importante de la gesta revolucionaria” y daría paso posiblemente al posterior desarrollo del país: La reforma agraria, la cual se concreta el 17 de junio de 1952, cuando, el Congreso Nacional aprobó la iniciativa del Poder Ejecutivo y decretó la Ley de Reforma Agraria, siendo uno de los objetivos fundamentales de la Revolución de Octubre la necesidad de realizar un cambio sustancial en las relaciones de propiedad y en las formas de explotación de la tierra; dando como resultado la expropiación que afectó únicamente a las tierras ociosas y se excluyeron las propiedades menores de 384 manzanas, indemnizando a sus propietarios con base en la declaración de la matrícula fiscal de bienes rústicos, tal como se encontraban al 9 de mayo de 1952. (Historia general de Centroamérica, 1993)

Es importante mencionar entonces, que debido a esta reforma del Gobierno, la UFCO se vio afectada con la expropiación dado que poseía la mayor extensión de tierras ociosas en toda la república y debido a esto, el Departamento de Estado de Los

---

<sup>19</sup> Fue un militar y político guatemalteco que se convirtió en el vigésimo primer presidente de Guatemala. Alcanzó la presidencia en 1931, cargo que desempeñó hasta 1944. Sostuvo su mandato por medio de un régimen totalitario y de una Asamblea Nacional Legislativa totalmente supeditada a sus designios, así como por medio del apoyo político y económico de la United Fruit Company (UFCO) de los Estados Unidos. Se le reconoce por haber sido el último gobernante liberal autoritario en América Latina y por haber mantenido la criminalidad al mínimo en el país durante su gobierno.

<sup>20</sup> Fue un militar y político guatemalteco que fue Ministro de la Defensa Nacional (1944-1951) y presidente de Guatemala (1951-1954). Perteneció al grupo de militares que protagonizaron la revolución de 1944. Es conocido como el soldado del pueblo.

<sup>21</sup> Fue un militar guatemalteco que formó parte de la Junta Revolucionaria de 1944 junto al capitán Jacobo Árbenz y el civil Jorge Toriello Garrido

<sup>22</sup> Un civil (comerciante), junto con el capitán Jacobo Árbenz Guzmán y el mayor Francisco Javier Arana, derrocaron el régimen militar de Federico Ponce Vaides, sucesor de Jorge Ubico, y así mismo terminaron con la dictadura de éste en Guatemala.



Estados Unidos de América no se hizo esperar, después de la primera expropiación a la UFCO, elevó su protesta e inició una lucha en todos los ámbitos: político, económico, internacional, etc. en defensa de los intereses de sus empresas transnacionales, de las cuales eran accionistas personas que se encontraban dentro del mismo gobierno. Personas como John Foster Dulles, Secretario del Departamento de Estado para Asuntos Latinoamericanos quien era socio de la oficina jurídica que llevaba los asuntos de la compañía, también John Moors Cabot, Secretario adjunto del Departamento de Estado y Henry Cabot Longe, Embajador norteamericano de la ONU, ambos accionistas y directivos de la UFCO.

El ataque hacia Guatemala fue de desprestigio tachándola de comunista, pretexto que utilizó la alianza Departamento de Estado-CIA-UFCO, para derrocar al gobierno del Coronel Jacobo Árbenz Guzmán en 1954 y colocar un gobierno que sí favoreciera sus intereses. Entre 1947 y 1964 la UFCO operó en las divisiones de la Costa Atlántica en Bananera y en la Costa del Pacífico en Tiquisate. En la Costa del Pacífico operaba con un número relativamente grande de productores privados, controlados por la Standard Fruit Company.

En 1964 debido a problemas de infestación de Sigatoka<sup>23</sup> y para obligar a los productores privados a sembrar nuevas variedades sin que la empresa corriera con ningún riesgo, la Standard Fruit Co. canceló sus operaciones y cerró completamente su división de Tiquisate.

Entre 1962 y 1967 la UFCO quedó como única productora y exportadora de banano en Guatemala, con una sola plantación en el municipio de Bananera, Izabal.

A finales de 1972 como consecuencia de haber violado las leyes Sherman<sup>24</sup>, la División Bananera de la UFCO, fue vendida íntegramente a la Corporación del Monte, que se convirtió en la tercera compañía bananera más importante del comercio mundial del banano. (Ellis, Las transnacionales del banano en Centroamerica, 1983)

---

<sup>23</sup> Enfermedad fúngica que ataca al banano.

<sup>24</sup> Fue la primera medida del Gobierno federal estadounidense para limitar los monopolios.

## 4.2 Principales Regiones Productoras de Banano en Guatemala

Las principales regiones productoras de banano en Guatemala son 8 Departamentos que cuentan con una tradición agrícola, dichos departamentos son: Escuintla, el Sur de San Marcos, Suchitepéquez, Retalhuleu, Izabal, Alta Verapaz y Zacapa Santa Rosa. (Tradicionales, Banano, 2013)

**Mapa No. 1**  
**Ubicación Geográfica de Producción de Banano**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Asociación Guatemalteca de Exportadores - AGEXPORT

### **4.3 Principales socios de Guatemala**

Como se ha mencionado en este trabajo de investigación, Guatemala tiene una larga tradición agrícola y por la buena calidad de sus productos, a lo largo de la historia se han consolidado socios que se han vuelto estratégicos en el desarrollo comercial del país, en este caso el mayor importador de banano de Guatemala es “Estados Unidos, seguido por la Unión Europea, región que se ha consolidado como el segundo mayor importador, aunque a menor escala y por Centroamérica” (Tradicionales, Banano, 2013).

En los últimos tres años, Guatemala ha exportado a Estados Unidos US\$1,656,790,674.00, a la Unión Europea US\$51,530,701.00 y a Centroamérica US\$7,244,149.00 (Banco de Guatemala, 2015).

Es indudable que las relaciones comerciales de Guatemala han mejorado significativamente a raíz de los diferentes acuerdos que se han suscrito con otros países, los cuales sin duda, han propiciado aumentar las exportaciones de productos en los que Guatemala se especializa en enlazar nuevas relaciones comerciales, abriendo así nuevos mercados a nivel mundial.

Por otro lado, es importante mencionar que los tratados de libre comercio tienen como objetivo establecer reglas claras en los mercados de exportación, las cuales han dado lugar a que se mejore la competitividad de los productos nacionales, promoviendo así una diversificación de los destinos de la oferta exportable del país.

### **4.4 Acercamiento al impacto del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y Unión Europea: Sector Bananero**

Con la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación entre CA y la UE, se pretende respecto al área comercial, establecer un programa de desgravación con el que ambas regiones se vean beneficiadas al momento de exportar e importar determinados productos.

En relación al tema de desgravación para los principales productos de exportación de Centroamérica, se llegó al acuerdo de desgravar el arancel del banano (130 a 65 euros) en 8 años. Es decir, que anualmente va a haber una reducción del 7% de arancel, al momento que la Unión Europea importe banano desde Guatemala (Ministerio de Economía, 2015).

Es por esta razón, que la investigadora ha decidido realizar una observación acerca del comportamiento de las exportaciones de banano desde Guatemala hacia los países parte del Acuerdo, con el fin de demostrar de qué manera se ha visto beneficiado el comercio de este producto y exponer la proyección de crecimiento de las exportaciones.

Es importante mencionar que a pesar que el Acuerdo de Asociación lleva muy poco tiempo de haberse ratificado y es prematura una evaluación amplia del comercio bajo dicho convenio, se ha mostrado un mayor dinamismo en el comercio y se ha notado que algunos sectores están haciendo un buen aprovechamiento del Acuerdo.

Por otro lado, se verá un mayor beneficio en los productos con los que Guatemala tiene una capacidad exportadora, debido a que con la ratificación del Acuerdo se eliminarán gradualmente restricciones arancelarias.

Es por esta razón que se observará el comportamiento de las exportaciones de banano de Guatemala hacia la Unión Europea y Centroamérica del año 2010-2013 sin la existencia del Acuerdo de Asociación y el dinamismo de las mismas en el año 2014 a raíz de la entrada en vigor del Acuerdo.

A continuación un cuadro que representa las exportaciones de banano de Guatemala, de los años 2010 a 2012.

**Tabla No. 1**  
**Exportaciones de Banano 2010-2012**

PAÍS	2010	2011	2012
	FOB <sup>25</sup> en Dólares	FOB en Dólares	FOB en Dólares
ESTADOS UNIDOS	326,293,584.00	479,574,124.00	481,820,326.00
UNION EUROPEA	727,987.00	11,922,035.00	13,077,757.00
CENTROAMERICA	3,652,846.00	2,804,851.00	2,534,006.00

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Asociación Guatemalteca de Exportadores – AGEXPORT

Como se puede observar en la tabla No. 1, Estados Unidos de Norteamérica es el mayor comprador de Banano.

En base a las entrevistas realizadas a personas expertas de las dos empresas multinacionales exportadoras de banano ubicadas en Guatemala y consultarles sobre las expectativas con la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica, las respuestas fueron contundentes; “Nosotros le vendemos únicamente a Estados Unidos”. Por lo cual se puede concluir que es ésta es una de las principales razones por las cuales Estados Unidos es el país que más importa banano, la producción de las dos empresas más grandes productoras de banano es destinado en su totalidad a este país.

En el caso de la UE se puede observar como del año 2010 al 2011 se incrementaron las exportaciones un 6.11% y entre el 2011 y 2012 volvió a experimentar una subida notoria en las exportaciones de 1,155,722.00 de dólares. Podemos concluir que esto se debe, a que exportadores que trabajan por su cuenta si destinan parte del producto a la Unión Europea.

En el caso de las exportaciones a Centroamérica, se puede ver una disminución del año 2010 al 2011 de 847,995.00 dólares y del año 2012 al 2013 se nota una baja

<sup>25</sup> FOB, acrónimo del término en inglés Free On Board; término del comercio internacional, que se utiliza para operaciones de compraventa en que el transporte de la mercancía se realiza por barco (mar o vías de navegación interior). Se debe utilizar siempre seguido de un puerto de carga. El incoterm «**FOB-puerto de carga convenido**», indica que la mercadería comprada debe entregarse en un puerto convenido por cliente y el vendedor

nuevamente de 270,000.00 dólares, baja que corresponde a la mayor actividad comercial que existe con Estados Unidos y la Unión Europea.

De acuerdo a las entrevistas realizadas a personas de las empresas Dole y Del Monte, es importante tener en cuenta que la mayor parte de éste mercado está en manos de multinacionales que manejan sus exportaciones hacia un destino determinado, “Estados Unidos” en base a distribuciones internas que se hacen.

**Tabla No. 2**  
**Exportaciones de Banano 2013-2014**  
**Comparación de exportaciones de Banano 2013-2014**

PAÍS	2013	2014
	FOB en Dólares	FOB En Dólares
ESTADOS UNIDOS	596,038,332.00	1,200,575,441.00
UNION EUROPEA	22,479,900.00	48,717,665.00
CENTROAMERICA	2,440,336.00	6,670,750.00

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Asociación Guatemalteca de Exportadores - AGEXPORT

En esta gráfica se expresa la comparación entre el año 2013 y 2014, separándose de la anterior ya que es en diciembre de 2013 que se ratifica el ADA.

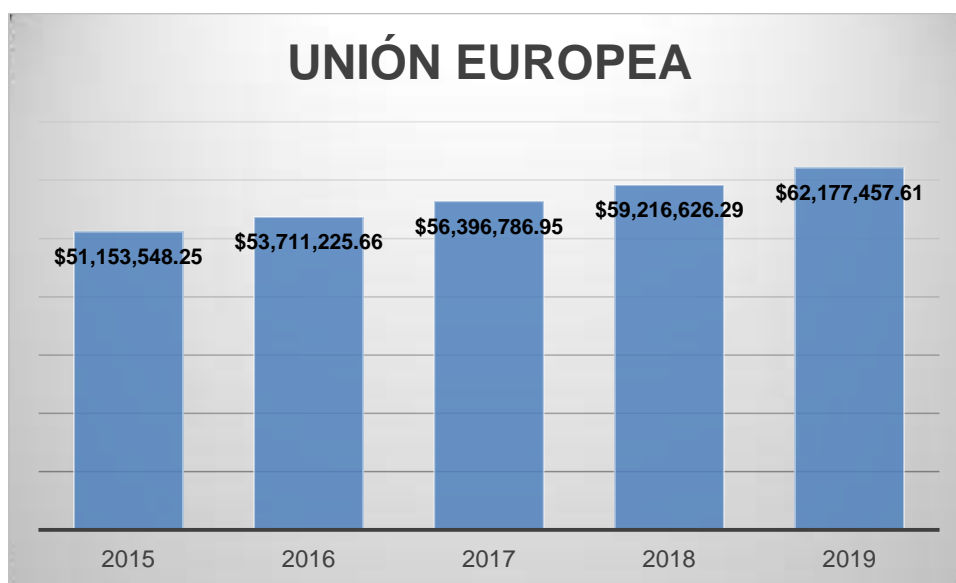
Es evidente el incremento en la exportación de banano a la UE; de acuerdo a Fluvia Santos de la empresa Chermonics International Inc, “para el año 2014 se esperaba un incremento de un 5% en las exportaciones de banano esto debido a la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea. Este incremento se dio ya que por medio de este Acuerdo, se permite una apertura comercial.

De acuerdo a Sonia Lainfiesta, experta en tratados comerciales, el Acuerdo de Asociación viene a “nivelar” de alguna manera la competencia en el mercado, estableciendo un arancel que va disminuyendo y favorece las exportaciones del banano Centroamericano a ese mercado.

#### 4.5 Proyección de Crecimiento de las exportaciones de banano. Años 2015 - 2019

Para la realización de dicha proyección se tomó como base la cantidad exportada en el año 2014, realizando un incremento del 5% anual, dado que las personas entrevistadas coincidieron que con la aplicación del Acuerdo de Asociación entre Unión Europea y Centroamérica, éste sería un crecimiento óptimo en las exportaciones de banano para los siguientes 5 años.

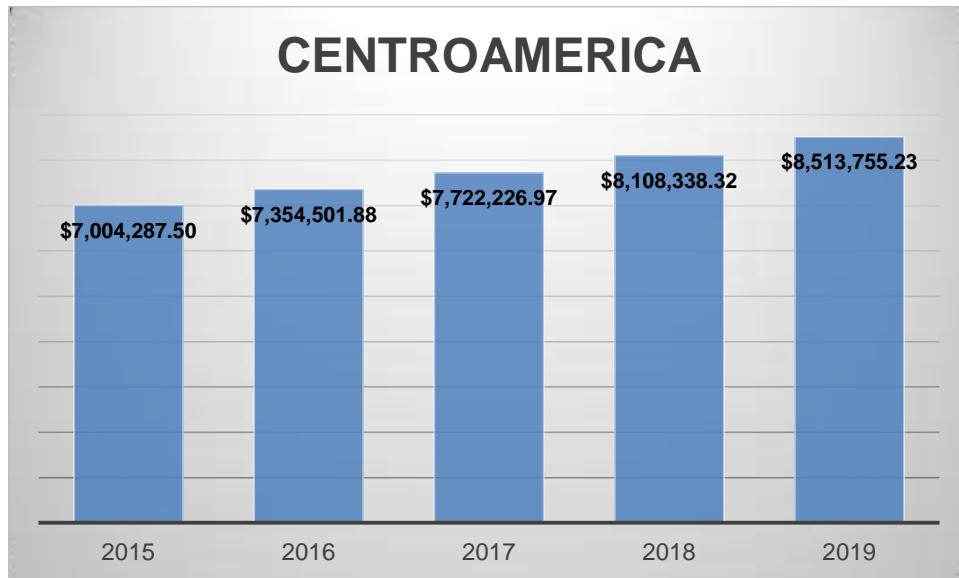
**Gráfica No. 1**  
**Proyección de exportaciones de banano hacia Unión Europea**



Fuente: Elaboración propia en base a estimaciones de los expertos.

## Gráfica No. 2

### Proyección de exportaciones de banano hacia Centroamérica



Fuente: Elaboración propia en base a estimaciones de los expertos.

La estimación anterior se realiza en base a un promedio que estima Karina Santos de la empresa Chermonics International Inc., Sonia Lainfiesta experta en Acuerdos Comerciales, quienes coinciden que las exportaciones de banano hacia la Unión Europea deben incrementar anualmente un 5% con la aplicación del ADA. Para el año 2019 se proyecta un incremento del 25%.

Es importante mencionar que para que se dé un incremento en las exportaciones se deben diseñar políticas que propicien una adecuada aplicación del Acuerdo de Asociación, es necesario generar condiciones de certeza y transparencia que fomenten la actividad exportadora, se deben de crear modelos democráticos e incluyentes en el que todos los sectores e instituciones estén involucrados, capacitados y así se potencialicen las exportaciones generando un crecimiento económico por medio de la Aplicación del Acuerdo.



#### **4.6. Vinculación Teórica de las relaciones internacionales con el problema abordado**

Las negociaciones comerciales de Centroamérica se enmarcan en un escenario multipolar en el que las grandes potencias se disputan el control de los mercados y bajo este contexto, los negociadores desean mejorar su posicionamiento en el mercado global.

Como se mencionó anteriormente, la presente investigación se utilizó la Teoría Realista, la cual según Rober Pfaltzgraff, establece que todos los países del mundo coexisten en un escenario donde la principal característica se localiza en la eterna lucha de poder, los países van a actuar según sus propios intereses y es precisamente al iniciar negociaciones comerciales con otros países que se puede notar como los países actúan en base a sus propios intereses con el fin de ser capaces de sobrevivir y satisfacer las necesidades de la población.

El Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, no es más que un ejemplo de lucha de poder entre los países firmantes, en el que negociaron cada uno de los productos según las demandas de cada uno de ellos y por ejemplo el banano que ha sido un producto protegido en Europa, ya que normalmente se han abastecido de sus excolonias y que una competencia desleal generada en el mercado a través de altos aranceles para el banano latinoamericano frente al de los países caribeños y africanos; hacía prácticamente imposible acceder a ese mercado, aun así después de varios años de negociación donde cada uno de los bloques expuso sus condiciones basándose únicamente en su bienestar propio lograron llegar a rectificar el Acuerdo.

A pesar que ambas regiones expusieron sus necesidades y en base a esto llegaron a un Acuerdo, Centroamérica, específicamente el Estado de Guatemala debe generar condiciones de certeza y transparencia que fomenten la actividad exportadora, dado que la consolidación de la apertura de mercados es importante y se debe de apoyar a los sectores de mercados y promoción con inteligencia.

Es importante mencionar también que Guatemala sigue siendo un país en el que el sector agrícola tiene un papel fundamental por lo que es importante ver la manera de explotar esta parte, analizando y empleando fórmulas para generar un impacto y así sacarle provecho a los recursos que tiene el país.

Cabe mencionar que para la Unión Europea, Centroamérica no es una región de gran importancia comercial, los intereses comerciales se encuentran solo en algunos sectores, sin embargo, el Acuerdo abre nuevas perspectivas transnacionales que pueden llegar a ser de gran beneficio para la región y para por consiguiente para el Estado de Guatemala.

Por último, es importante mencionar que los funcionarios de los países centroamericanos puedan explicar bien cómo funciona el Acuerdo de Asociación y que de este manera se realice una adecuada aplicación y que realmente se vea el beneficio de la lucha de poder durante las negociaciones que permitieron una rectificación del mismo.



## CONCLUSIONES

Después de desarrollar la presente investigación, se llegó a las siguientes conclusiones:

- En la actualidad los Tratados y/o Acuerdos comerciales constituyen uno de los rasgos más significativos de las Relaciones Internacionales y éstos deben ser una estrategia gana-gana para los países.
- El Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea no solo se basa en cuestiones comerciales sino que busca incorporar un Pilar de Cooperación en materia política, comercial, económica y financiera, científica, tecnológica, social, cultural y de integración.
- Guatemala es uno de los países centroamericanos con mayor desarrollo en sus exportaciones y entre sus principales productos se encuentran el café, caña de azúcar, bananos y plátanos; por lo que debe aprovechar sus ventajas competitivas y la riqueza agrícola que posee.
- La Política de Comercio Exterior de Guatemala ante el proceso de globalización ha establecido los objetivos de apertura de la suscripción de “Acuerdos Comerciales” para mejorar las exportaciones y se puede determinar que la Administración de los mismos, es la forma más eficaz para asegurar los derechos adquiridos y el mejor aprovechamiento de la apertura comercial.
- Guatemala sostiene relaciones comerciales con diferentes países siendo el mayor socio Estados Unidos, sin embargo a raíz de la ratificación del Acuerdo de Asociación se ha podido apreciar un incremento en las exportaciones hacia el bloque de la Unión Europea.
- El Acuerdo de Asociación pretende nivelar de alguna manera la competencia en el mercado, estableciendo un arancel que va disminuyendo y favorece las exportaciones del banano Centroamericano a ese mercado.

- Se puede concluir que a raíz de la ratificación del Acuerdo, si ha habido un incremento de las exportaciones específicamente de banano hacia la región de la Unión Europea, lo cual ha generado un beneficio en la economía nacional.

## RECOMENDACIONES

Al concluir este trabajo de investigación es necesario realizar las siguientes recomendaciones:

- El Estado a través del Ministerio de Economía, debe diseñar políticas de acuerdo a las realidades económicas del país que propicien una adecuada utilización y aplicación del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica y de esta manera se pueden obtener mayores beneficios de ser parte de dicho Acuerdo.
- Es necesario generar condiciones de certeza y transparencia que fomenten la actividad exportadora. Una consolidación de apertura de mercados es importante y también apoyar a los sectores con inteligencia de mercados y promoción.
- Se debe impulsar un modelo de desarrollo sostenible, democrático e incluyente en el que todos los sectores e instituciones estén involucrados y se potencie un crecimiento económico por medio de la aplicación del Acuerdo.
- Es necesario que los funcionarios entiendan bien cómo funciona el mecanismo del sector productivo y así lo puedan explicar cuando se les aborde respecto al tema; sin embargo, lo más importante que puedan aprovechar la oportunidad de tener una apertura comercial con el bloque Europeo.



## BIBLIOGRAFÍA

- Historia general de Centroamérica. (1993). Madrid: Sociedad Estatal Quinto Centenario.
- Comercio informal y Comercio Formal. (2001). Mercadotecnia Global, Revista de Mercados y Negocios Internacionales .
- ¿A dónde se van los productos guatemaltecos? (28 de agosto de 2014). Prensa Libre, pág. 58.
- Arandi, R. P. (1977). Introducción a los problemas económicos de Guatemala. Guatemala: Universitaria.
- Ellis, F. (1983). Las transnacionales del banano en Centroamerica. San José: EDUCA.
- Guatemala, A. I. (2004). Análisis del Texto: Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-Centro América. Guatemala: Mesa Global de Guatemala.
- Guzman, F. A. (1986). Recordación Florida. Guatemala: Ministerio de Educación Pública.
- Internacionales, R. d. (2001). Comercio Informal y Comercio Formal. Mercadotecnia Global.
- Kelsen, H. (2013). Principios del Derecho Internacional Público. España: Comares.
- Lenin, V. (1977). El desarrollo del capitalismo en Rusia. México: Cultura Popular.



- Libre, P. (02 de 12 de 2013). Guatemala ratifica acuerdo de asociación con la Unión Europea . Prensa Libre.
- Lima, F. R. (2004). Diccionario histórico biográfico de Guatemala. Guatemala: Asociación de Amigos del País.
- Marx, K. (1959). El Capital . Méxicoq: Fondo de Cultura Económica.
- Molina, L. F. (22 de 09 de 2014). Importancia del comercio exterior en la economía nacional. (F. d. Rosales, Entrevistador)
- Morgenthau, H. (1986). Política entre las naciones: "La lucha por el poder y la paz". Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- Muñoz, J. L. (2004). Breve historia contemporánea de Guatemala. México: Fondo de cultura económica.
- País, A. d. (1993). Historia general de Guatemala. Guatemala: Edición Príncipe.
- Pfaltzgraff, J. D. (1981). La teoría de las Relaciones Internacionales . Nueva York: Haper & How.
- Smith, A. (2008). La riqueza de las naciones. Madrid: Alianza Editorial.
- Tradicionales, A. G. (2013). Banano. Guatemala: AGEXPORT.
- Weber, M. (1987). Economía y Sociedad. México: Fondo de Cultura Económica.
- Weiller, J. (1978). La balanza de pagos. México: Fondo de Cultura Económica.
- Zhamin-Makárova, B. (1966). Diccionario de economía política / Borísov Zhamin-Makárova ; tr. Augusto Vidal. Grijalbo, España.

## E-GRAFÍA

- Banco de Guatemala. (2014). Extraído el 24 de octubre de 2014, desde <http://www.banguat.gob.gt/>
- CACIF. (2014). Extraído el 26 de octubre de 2014, desde <http://www.cacif.org.gt>
- Ministerio de Economía. (2014). Dirección de Administración de Comercio Exterior. Extraído el 24 de octubre de 2014, desde <http://portaldace.mineco.gob.gt/>
- Organización Mundial de Comercio. (2014). Comercio. Extraído el 28 de octubre de 2014, desde [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/who\\_we\\_are\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/who_we_are_s.htm)
- Ministerio de Economía. (2014). Acuerdos Comerciales. Extraído el 24 de octubre de 2014, desde <http://portaldace.mineco.gob.gt/tratados-y-acuerdos-comerciales>
- Unión Europea. (2014). Extraído el 2 de noviembre de 2014, desde [http://europa.eu/about-eu/countries/index\\_es.htm](http://europa.eu/about-eu/countries/index_es.htm)
- Asociación Guatemalteca de Exportadores. (2014). Extraído el 8 de noviembre de 2014, desde <http://export.com.gt/biblioteca/>
- Ministerio de Relaciones Exteriores. (2014). Extraído el 26 de octubre de 2014, desde <http://www.minex.gob.gt/>
- Foreign Trade Information System, Organization of American States. (2014). Extraído el 10 de noviembre de 2014, desde [http://www.sice.oas.org/TPD/CACM\\_EU/Text\\_22March2011/ENG/Index\\_e.asp](http://www.sice.oas.org/TPD/CACM_EU/Text_22March2011/ENG/Index_e.asp)

- Cámara de Industria de Guatemala. (2014). Extraído el 26 de octubre de 2014, desde <http://www.industriaguatemala.com/>
- Cámara de Comercio de Guatemala. (2014). Extraído el 26 de octubre de 2014, desde [http://ccg.com.gt/web-ccg/?page\\_id=117](http://ccg.com.gt/web-ccg/?page_id=117)
- Organización Internacional de Trabajo. (2014).  
Extraído el 8 de octubre de 2014, desde [http://actrav.oit.org.pe/index.php?option=com\\_content&task=view&id=2315&Itemid=1555](http://actrav.oit.org.pe/index.php?option=com_content&task=view&id=2315&Itemid=1555)

## ANEXOS



Universidad de San Carlos de Guatemala  
Escuela de Ciencia Política  
Licenciatura en Relaciones Internacionales  
Flor de María Franco Rosales  
Carné: 200612009

“El impacto en el comercio exterior de Guatemala en el Marco del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (2013-2014):” Estudio del caso del sector bananero guatemalteco.

### Entrevista

Dirigida a: \_\_\_\_\_

Fecha : \_\_\_\_\_

1. ¿Qué expectativas tiene el sector bananero con la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea?
2. ¿Qué considera usted que el Estado de Guatemala debe hacer de manera inmediata para apoyar en el incremento las exportaciones? A mediano y largo plazo?
3. ¿Cuál sería el crecimiento adecuado de las exportaciones de banano en el año 2015?
4. ¿Qué % anual debería de incrementar las exportaciones?
5. ¿Qué factores negativos o adversos considera que existen o impiden una adecuada aplicación del Acuerdo de Asociación en el sector bananero?
6. ¿Es adecuado el papel que está jugando el Estado en la aplicación del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea? ¿Por qué?